Think And Grow Rich In Urdu

مندرجات کا ٹیبل

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟ 4

ناشر کا دیباچہ 8

مصنف کا دیباچہ 10

باب 1: تعارف 16

سونے سے تین فٹ 19

استقامت میں پچاس فیصد سبق 20

باب 2: خواہش 29

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز 29

دولت کی طرف پہلا قدم 29

خواہش ماں کی فطرت سے باہر ہو جاتی ہے 39

باب 3: ایمان 48

دولت کی طرف دوسرا قدم 48

باب 4: خودکار تجویز 66

تحت الشعور دماغ پر اثر انداز ہونے کا ذریعہ 66

دولت کی طرف تیسرا قدم 66

باب 5: خصوصی علم 73

دولت کی طرف چوتھا قدم 73

باب 6: تخیل 86

دماغ کی ورکشاپ 86

دولت کی طرف پانچواں قدم 86

باب 7: منظم منصوبہ بندی 101

عمل میں خواہش کا کرسٹلائزیشن 101

دولت 101 کی طرف چھٹا قدم

باب 8: فیصلہ 142

تاخیر کی مہارت 142

دولت کی طرف ساتواں قدم 142

باب 9: استقامت 153

ایمان لانے کے لیے مسلسل کوششیں ضروری ہیں 153

دولت کی طرف آٹھواں قدم 153

باب 10: ماسٹر دماغ کی طاقت 169

ڈرائیونگ فورس 169

دولت کی طرف نواں قدم 169

باب 11: جنس کی منتقلی کا راز 176

دولت کی طرف دسواں قدم 176

مرد شاذ و نادر ہی چالیس 185 سے پہلے کیوں کامیاب ہوتے ہیں؟

باب 12: تحت الشعور ذہن 197

کنیکٹنگ لنک 197

دولت کی طرف گیارہواں قدم 197

باب 13: دماغ 204

خیال 204 کے لیے براڈکاسٹنگ اور وصول کرنے والا اسٹیشن

دولت کی طرف بارہواں قدم 204

باب 14: چھٹی حس 211

حکمت کے مندر کا دروازہ 211

دولت کی طرف تیرھواں قدم 211

باب 15: خوف کے چھ بھوتوں سے کیسے بچا جائے 221

چھ بنیادی خوف 222

غربت کا خوف 222

غربت کے خوف کی علامات 226

تنقید کے خوف کی علامات 231

بیماری کا خوف 232

بیماری کے خوف کی علامات 234

محبت کے ضائع ہونے کا خوف 235

محبت کے ضائع ہونے کے خوف کی علامات 236

بڑھاپے کا خوف 236

بڑھاپے کے خوف کی علامات 237

موت کا خوف 238

موت کے خوف کی علامات 239

بوڑھا آدمی پریشانی 240

شیطان کی ورکشاپ 243
ساتویں بنیادی برائی 243
اپنے آپ کو منفی اثرات سے کیسے بچائیں 244
خود تجزیہ ٹیسٹ کے سوالات 244
پچون سات" مشہور ایلیبس از اولڈ مین"250 IF

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟

کیا یہ پیسہ، شہرت، طاقت،

قناعت، شخصیت،

ذہنی سکون، خوشی؟

اس کتاب میں بیان کردہ دولت کے تیرہ قدم انفرادی کامیابی کا مختصر ترین قابل بھروسہ فلسفہ پیش کرتے ہیں جو اس مرد یا عورت کے فائدے کے لیے پیش کیا گیا ہے جو زندگی میں ایک یقینی مقصد کی تلاش میں ہے۔

کتاب شروع کرنے سے پہلے اگر آپ اس حقیقت کو پہچان لیں کہ کتاب تفریح کے لیے نہیں لکھی گئی تو آپ کو بہت فائدہ ہوگا۔ آپ ایک ہفتے یا ایک مہینے میں مواد کو صحیح طریقے سے ہضم نہیں کر سکتے۔

کتاب کو اچھی طرح سے پڑھنے کے بعد، ڈاکٹر ملر ریز ہچیسن، قومی طور پر مشہور کنسلٹنگ انجینئر اور تھامس اے ایڈیسن کے دیرینہ ساتھی، نے کہا- "یہ کوئی ناول نہیں ہے۔ یہ انفرادی کارنامے پر ایک نصابی کتاب ہے جو امریکہ کے سیکڑوں کامیاب ترین مردوں کے تجربات سے براہِ راست سامنے آئی ہے۔ اس کا مطالِع کیا جانا چاہیے، ہضم کرنا چاہیے، اور مجھے ایک رات سے زیادہ پڑھنا چاہیے۔ پڑھنے والے کو چاہیے کہ وہ ان نشان زدہ سطروں کی طرف واپس جائیں اور انہیں دوبارہ پڑھیں، وہ اس کتاب کو اپنے اندر سمیٹ لے گا اور کسی بھی لڑکے یا لڑکی کو یہ اجازت نہیں دی جائے گی کہ وہ اس موضوع پر اطمینان بخش امتحان میں کامیاب نہ ہوں ہے اسکولوں میں، لیکن یہ حاصل کردہ علم کو منظم اور لاگو کرنے کے قابل بنائے گا، اور اسے مفید خدمت اور مناسب معاوضے میں وقت ضائع کیے بغیر تبدیل کرے گا۔"

کالج آف دی سٹی آف نیویارک کے ڈین ڈاکٹر جان آر ٹرنر نے کتاب کو پڑھنے کے بعد کہا- "اس فلسفے کی درستگی کی بہترین مثال آپ کا اپنا بیٹا بلیئر ہے، جس کی ڈرامائی کہانی آپ نے خواہش کے باب میں بیان کی ہے۔"

ڈاکٹر ٹرنر نے مصنف کے بیٹے کا حوالہ دیا تھا، جو عام سماعت کے بغیر پیدا ہوا، نہ صرف گونگا بہرا بننے سے گریز کرتا تھا، بلکہ یہاں بیان کیے گئے فلسفے کو بروئے کار لا کر اپنی معذوری کو ایک انمول اثاثے میں تبدیل کر دیتا تھا۔ کہانی کو پڑھنے کے بعد (صفحہ 52 سے شروع ہوتا ہے)، آپ کو احساس ہوگا کہ آپ ایک ایسے فلسفے کے قبضے میں آنے والے ہیں جسے مادی دولت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے، یا آپ کو ذہنی سکون، سمجھ، روحانی ہم آہنگی، اور بعض صورتوں میں، جیسا کہ مصنف کے بیٹے کے معاملے میں، یہ ہوسکتا ہے۔ آپ کو جسمانی تکلیف میں مہارت حاصل کرنے میں مدد کریں۔

مصنف نے سینکڑوں کامیاب مردوں کا ذاتی طور پر تجزیہ کرتے ہوئے دریافت کیا کہ ان سب نے نظریات کے تبادلے کی عادت کی پیروی کی، جسے عام طور پر کانفرنسز کہا جاتا ہے۔ جب انہیں حل کرنے کے لیے مسائل درپیش ہوتے تو وہ ایک ساتھ بیٹھ جاتے اور آزادانہ طور پر بات کرتے جب تک کہ وہ اپنے خیالات کی مشترکہ شراکت سے، ایک ایسا منصوبہ دریافت نہ کر لیں جو ان کے مقصد کو پورا کرے۔

آپ، جو اس کتاب کو پڑھیں گے، کتاب میں بیان کردہ ماسٹر مائنڈ اصول کو عملی جامہ پہنا کر اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں گے۔ یہ آپ ایک اسٹڈی کلب بنا کر کر سکتے ہیں (جیسا کہ دوسرے کامیابی سے کر رہے ہیں)، جس میں مطلوبہ تعداد میں لوگ شامل ہوں جو دوستانہ اور ہم آہنگ ہوں۔ کلب کو باقاعدگی سے وقفے

وقفے سے میٹنگ کرنی چاہیے، جتنی بار ہر ہفتے میں ایک بار۔ طریقہ کار ہر اجلاس میں کتاب کا ایک باب پڑھنے پر مشتمل ہونا چاہیے، اس کے بعد باب کے مندرجات پر تمام اراکین کی طرف سے آزادانہ بحث کی جانی چاہیے۔ ہر رکن کو اپنے تمام خیالات کو بحث سے متاثر کرتے ہوئے نوٹ بنانا چاہیے۔ ہر رکن کو کلب میں کھلے پڑھنے اور مشترکہ بحث سے کئی دن پہلے ہر باب کو بغور پڑھنا اور تجزیہ کرنا چاہیے۔ کلب میں پڑھنا کسی ایسے شخص کے ذریعہ کیا جانا چاہئے جو اچھی طرح سے پڑھتا ہو اور سمجھتا ہو کہ رنگ اور احساس کو لائنوں میں کیسے ڈالا جائے۔

اس منصوبہ پر عمل کرنے سے ہر قاری اس کے صفحات سے حاصل کرے گا، نہ صرف سینکڑوں کامیاب مردوں کے تجربات سے ترتیب دیے گئے بہترین علم کا مجموعہ، بلکہ اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ وہ اپنے ذہن میں علم کے نئے ذرائع کو استعمال کرنے کے ساتھ ساتھ موجود ہر دوسرے شخص سے انمول قدر کا علم حاصل کرے گا۔

اگر آپ اس منصوبہ پر مستقل طور پر عمل کرتے ہیں تو آپ کو اس خفیہ فارمولہ سے پردہ اٹھانا اور مناسب ہونا یقینی ہو جائے گا جس کے ذریعہ اینڈریو کارنیگی نے اپنی بہت بڑی دولت حاصل کی، جیسا کہ مصنف کے تعارف میں بتایا گیا ہے۔

مصنف کو خراج تحسین

عظیم امریکی رہنماؤں سے

"سوچیں اور امیر بنیں" کو بنانے میں 25 سال لگے۔ یہ نپولین ہل کی تازہ ترین کتاب ہے، جو اس کے مشہور "قانون آف کامیابی کے فلسفہ پر مبنی ہے۔ ان کے کام اور تحریروں کو فنانس، تعلیم، سیاست، حکومت میں عظیم رہنماؤں نے سراہا ہے۔

ریاستہائے متحدہ کی سپریم کورٹ واشنگٹن، ڈی سی

محترم مسٹر ہل:- اب مجھے آپ کی کامیابی کے قانون کی نصابی کتب کو پڑھنے کا موقع ملا ہے اور میں اس فلسفہ کی تنظیم میں آپ کے شاندار کام کی تعریف کرنا چاہتا ہوں۔ یہ مددگار ہو گا اگر ملک کا ہر سیاستدان ان 17 اصولوں کو اپنائے اور ان کا اطلاق کرے جن پر آپ کے سبق کی بنیاد ہے۔ اس میں کچھ بہت عمدہ مواد ہے جسے زندگی کے ہر شعبہ میں ہر رہنما کو سمجھنا چاہیے۔ مجھے خوشی ہے کہ آپ کو اس شاندار کورس کے "عام فہم" فلسفہ کی تنظیم میں تھوڑی بہت مدد کرنے کا شرف حاصل ہوا۔

کنگ آف دی 5 اور 10 سینٹ اسٹورز

"کامیابی کے فلسفہ کے قانون کے 17 بنیادی اصولوں میں سے کئی کو لاگو کرتے ہوئے ہم نے کامیاب اسٹورز کی ایک بڑی زنجیر بنائی ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس میں کوئی مبالغہ آرائی نہیں ہوگی اگر میں یہ کہوں کہ وول ورتھ بلڈنگ کو ان اصولوں کی درستگی کی یادگار کہا جا سکتا ہے۔"

ایف ڈبلیو وول ورتھ

ایک عظیم سٹیم شپ میگنیٹ

"میں آپ کی کامیابی کے قانون کو پڑھنے کے استحقاق کے لئے بہت مقروض محسوس کرتا ہوں۔ اگر مجھے یہ فلسفہ پچاس سال پہلے ہوتا تو مجھے لگتا ہے کہ میں وہ سب کچھ کر سکتا تھا جو میں نے آدھے سے بھی کم وقت میں کیا ہے۔ مجھے پوری امید ہے کہ دنیا آپ کو دریافت کرے گی اور انعام دے گی۔"

رابرٹ ڈالر

مشہور امریکی لیبر لیڈر

"کامیابی کے فلسفہ کے قانون پر عبور ناکامی کے خلاف انشورنس پالیسی کے مترادف ہے۔"

سیموئل گومپرز

ریاستہائے متحدہ کے سابق صدر

"کیا میں آپ کو آپ کے استقامت پر مبارکباد نہیں دوں گا۔ کوئی بھی آدمی جو اتنا وقت صرف کرتا ہے... ضروری طور پر دوسروں کے لیے بہت قیمتی دریافتیں کرتا ہے۔ میں 'ماسٹر مائنڈ' اصولوں کی آپ کی تشریح سے بہت متاثر ہوا ہوں جسے آپ نے واضح طور پر بیان کیا ہے۔"

ووڈرو ولسن

ایک مرچنٹ پرنس

"میں جانتا ہوں کہ آپ کی کامیابی کے 17 بنیادی اصول درست ہیں کیونکہ میں انہیں 30 سال سے زیادہ عرصے سے اپنے کاروبار میں لاگو کر رہا ہوں۔"

جان وانامکر

دنیا کا سب سے بڑا کیمرہ بنانے والا

"میں جانتا ہوں کہ آپ اپنی کامیابی کے قانون کے ساتھ ایک اچھا کام کر رہے ہیں۔ میں اس تربیت پر مالیاتی قیمت مقرر کرنے کی پرواہ نہیں کروں گا کیونکہ اس سے طالب علم کی خوبیاں جن کو صرف پیسے سے نہیں ماپا جا سکتا۔"

جارج ایسٹ مین

ایک قومی طور پر معروف بزنس چیف

"میں نے جو بھی کامیابی حاصل کی ہو، میں مکمل طور پر، کامیابی کے قانون کے آپ کے 17 بنیادی اصولوں کے اطلاق کا مرہون منت ہوں۔ مجھے یقین ہے کہ مجھے آپ کا پہلا طالب علم ہونے کا اعزاز حاصل ہے۔"

W.M. WRIGLEY, JR

پبلشر کا دیباچہ

یہ کتاب 500 سے زیادہ عظیم دولت مندوں کے تجربے کو بیان کرتی ہے، جو شروع سے ہی شروع ہوئے تھے، جن کے پاس دولت کے بدلے دینے کے سوا کچھ نہیں تھا

خیالات، آئیڈیاز اور منظم منصوبے۔

یہاں آپ کے پاس پیسے کمانے کا پورا فلسفہ ہے، جیسا کہ یہ پچھلے پچاس سالوں کے دوران امریکی عوام کے لیے مشہور ترین کامیاب مردوں کی حقیقی کامیابیوں سے ترتیب دیا گیا تھا۔ یہ بیان کرتا ہے کہ کیا کرنا ہے، یہ بھی، یہ کیسے کرنا ہے!

یہ آپ کی ذاتی خدمات کو فروخت کرنے کے طریقے سے متعلق مکمل ہدایات پیش کرتا ہے۔

یہ آپ کو خود تجزیہ کرنے کا ایک بہترین نظام فراہم کرتا ہے جو آسانی سے ظاہر کر دے گا کہ ماضی میں آپ اور "بڑی رقم" کے درمیان کیا کھڑا رہا ہے۔

اس میں ذاتی کامیابی کے مشہور اینڈریو کارنیگی فارمولے کی وضاحت کی گئی ہے جس کے ذریعے اس نے اپنے لیے کروڑوں ڈالرز جمع کیے اور کروڑ پتی مردوں کے اسکور سے کم نہیں بنائے جن کو اس نے اپنا راز سکھایا۔

شاید آپ کو کتاب میں موجود تمام چیزوں کی ضرورت نہ ہو — جن 500 آدمیوں کے تجربات سے یہ لکھا گیا تھا ان میں سے کسی نے بھی ایسا نہیں کیا — لیکن آپ کو اپنے مقصد کی طرف شروع کرنے کے لیے ایک آئیڈیا، پلان یا تجویز کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ کتاب میں کہیں آپ کو یہ ضروری محرک ملے گا۔

یہ کتاب اینڈریو کارنیگی سے متاثر ہوئی تھی، جب اس نے لاکھوں کمائے اور ریٹائر ہو گئے۔ یہ اس شخص کی طرف سے لکھا گیا تھا جس پر کارنیگی نے اپنی دولت کا حیران کن راز افشا کیا تھا — وہی شخص جس پر 500 دولت مندوں نے اپنی دولت کے ذرائع کا انکشاف کیا تھا۔

اس جلد میں پیسے کمانے کے تیرہ اصول ہر اس شخص کے لیے ضروری ہیں جو مالی آزادی کی ضمانت کے لیے کافی رقم جمع کرتا ہے۔ یہ اندازہ لگایا گیا ہے کہ کتاب لکھے جانے سے پہلے، یا لکھی جانے والی تحقیق جو تیاری میں چلی گئی تھی - پچیس سال سے زیادہ کی مسلسل کوششوں پر محیط تحقیق - کو $100,000.00 سے کم لاگت پر نقل نہیں کیا جا سکتا۔

مزید برآں، کتاب میں موجود علم کو کسی بھی قیمت پر نقل نہیں کیا جا سکتا، اس وجہ سے کہ یہ معلومات فراہم کرنے والے 500 مردوں میں سے آدھے سے زیادہ گزر چکے ہیں۔

دولت کو ہمیشہ پیسے میں نہیں ماپا جا سکتا!

جسم اور دماغ کی آزادی کے لیے پیسے اور مادی چیزیں ضروری ہیں، لیکن کچھ ایسے بھی ہیں جو محسوس کریں گے کہ تمام دولتوں میں سے سب سے بڑی دولت کا اندازہ صرف پائیدار دوستی، ہم آہنگ خاندانی رشتوں، کاروباری ساتھیوں کے درمیان ہمدردی اور افہام و تفہیم، اور خود شناسی ہم آہنگی کے لحاظ سے کیا جا سکتا ہے جس سے ذہنی سکون صرف روحانی اقدار میں ہی قابل پیمائش ہے۔

وہ تمام لوگ جو اس فلسفے کو پڑھتے، سمجھتے اور لاگو کرتے ہیں وہ ان اعلیٰ املاک کو اپنی طرف متوجہ کرنے اور اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے بہتر طور پر تیار ہوں گے جو ہمیشہ سے رہی ہیں اور ہمیشہ ان کے لیے تیار رہیں گی۔

اس لیے تیار رہیں، جب آپ اس فلسفے کے اثر سے اپنے آپ کو بے نقاب کرتے ہیں، ایک بدلی ہوئی زندگی کا تجربہ کرنے کے لیے جو آپ کو نہ صرف ہم آہنگی اور افہام و تفہیم کے ساتھ زندگی کے راستے پر گفت و شنید کرنے میں مدد دے سکتی ہے، بلکہ آپ کو بہت زیادہ مادی دولت جمع کرنے کے لیے بھی تیار کر سکتی ہے۔

پبلیشر

مصنف کا دیباچہ

اس کتاب کے ہر باب میں پیسے کمانے کے اس راز کا ذکر کیا گیا ہے جس نے پانچ سو سے زیادہ دولت مندوں کی قسمتیں بنائی ہیں جن کا میں نے برسوں کے طویل عرصے میں بغور تجزیہ کیا ہے۔

یہ راز ایک چوتھائی صدی قبل اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ میں لایا تھا۔ دلکش، پیارے بوڑھے اسکاٹس مین نے لاپرواہی سے اسے میرے ذہن میں ڈال دیا، جب میں لڑکا تھا۔ پھر وہ اپنی کرسی پر بیٹھ گیا، اس کی آنکھوں میں خوشی کی چمک تھی، اور غور سے دیکھا کہ کیا میرے پاس اتنا دماغ ہے کہ اس نے جو کچھ مجھ سے کہا تھا اس کی پوری اہمیت کو سمجھ سکوں۔

جب اس نے دیکھا کہ میں نے اس خیال کو سمجھ لیا ہے، تو اس نے پوچھا کہ کیا میں بیس سال یا اس سے زیادہ گزارنے کے لیے تیار ہوں، اپنے آپ کو اس دنیا میں لے جانے کے لیے تیار ہوں، ایسے مردوں اور عورتوں کے لیے جو، راز کے بغیر، زندگی میں ناکامیوں سے گزر سکتے ہیں۔ میں نے کہا کہ میں کروں گا، اور مسٹر کارنیگی کے تعاون سے، میں نے اپنا وعدہ نبھایا ہے۔

یہ کتاب زندگی کے تقریباً ہر شعبے میں ہزاروں لوگوں کے عملی امتحان میں ڈالنے کے بعد راز پر مشتمل ہے۔ یہ مسٹر کارنیگی کا خیال تھا کہ جادوئی فارمولہ، جس نے انہیں ایک شاندار خوش قسمتی عطا کی تھی، کو ان

لوگوں کی پہنچ میں رکھا جانا چاہیے جن کے پاس یہ تحقیق کرنے کے لیے وقت نہیں ہے کہ مرد کیسے پیسے کماتے ہیں، اور یہ ان کی امید تھی کہ میں ہر کالنگ میں مردوں اور عورتوں کے تجربے کے ذریعے فارمولے کی درستگی کو جانچوں اور ظاہر کروں۔ ان کا خیال تھا کہ یہ فارمولہ تمام سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جانا چاہیے، اور اس رائے کا اظہار کیا کہ اگر اسے صحیح طریقے سے پڑھایا جائے تو اس سے پورے تعلیمی نظام میں اتنا انقلاب آجائے گا کہ اسکول میں گزارا جانے والا وقت آدھے سے بھی کم رہ جائے گا۔

چارلس ایم شواب، اور مسٹر شواب کی قسم کے دوسرے نوجوانوں کے ساتھ ان کے تجربے نے مسٹر کارنیگی کو یقین دلایا کہ جو کچھ اسکولوں میں پڑھایا جاتا ہے اس کی روزی کمانے یا دولت جمع کرنے کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی اہمیت نہیں ہے۔ وہ اس فیصلے پر پہنچا تھا، کیونکہ اس نے ایک کے بعد ایک نوجوان کو اپنے کاروبار میں لے لیا تھا، جن میں سے اکثر نے بہت کم تعلیم حاصل کی تھی، اور اس فارمولے کے استعمال کی تربیت دے کر ان میں نایاب قیادت پیدا کی تھی۔ مزید یہ کہ اس کی کوچنگ نے ان میں سے ہر ایک کے لیے خوش قسمتی کی جو اس کی ہدایات پر عمل کیا۔

ایمان کے باب میں، آپ دیو ہیکل یونائیٹڈ سٹیٹس سٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی حیران کن کہانی پڑھیں گے، جیسا کہ اس کا تصور ان نوجوانوں میں سے ایک نے کیا تھا جس کے ذریعے مسٹر کارنیگی نے یہ ثابت کیا تھا۔

اس کا فارمولا ان تمام لوگوں کے لیے کام کرے گا جو اس کے لیے تیار ہیں۔ راز کی اس واحد درخواست نے، اس نوجوان چارلس ایم شواب نے اسے پیسے اور مواقع دونوں میں بہت بڑی دولت بنا دی۔ موٹے طور پر، فارمولے کے اس مخصوص اطلاق کی قیمت چھ سو ملین ڈالر تھی۔

یہ حقائق — اور یہ وہ حقائق ہیں جو تقریباً ہر ایک کے لیے مشہور ہیں جو مسٹر کارنیگی کو جانتے تھے — آپ کو اس کتاب کے پڑھنے سے آپ کے لیے کیا کچھ حاصل ہو سکتا ہے، بشرطیکہ آپ کو معلوم ہو کہ یہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

اس سے پہلے کہ یہ بیس سال کے عملی امتحان سے گزر چکا تھا، یہ راز ایک لاکھ سے زیادہ مردوں اور عورتوں تک پہنچا دیا گیا تھا جنہوں نے اسے اپنے ذاتی فائدے کے لیے استعمال کیا ہے، جیسا کہ مسٹر کارنیگی نے منصوبہ بنایا تھا کہ انہیں کرنا چاہیے۔ کچھ نے اس سے خوش قسمتی کی ہے۔ دوسروں نے اپنے گھروں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں اسے کامیابی سے استعمال کیا ہے۔ ایک پادری نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ اس سے اسے سالانہ $75,000.00 سے اوپر کی آمدنی ہوئی۔

سنسناٹی کے ایک درزی، آرتھر نیش نے اپنے دیوالیہ ہونے کے قریب کاروبار کو "گِنی پِگ" کے طور پر استعمال کیا جس پر فارمولے کو جانچنا تھا۔ کاروبار میں جان آئی اور اس نے اپنے مالکان کے لیے خوش قسمتی کی۔ یہ اب بھی فروغ پا رہا ہے، حالانکہ مسٹر نیش چلے گئے ہیں۔ یہ تجربہ اتنا انوکھا تھا کہ اخبارات اور رسائل نے اسے ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی قابل ستائش تشہیر دی۔

یہ راز ڈلاس، ٹیکساس کے سٹورٹ آسٹن ویر کو پہنچایا گیا۔ وہ اس کے لیے تیار تھا- اتنا تیار تھا کہ اس نے اپنا پیشہ چھوڑ دیا اور قانون کی تعلیم حاصل کی۔ کیا وہ کامیاب ہوا؟ وہ کہانی بھی سنائی ہے۔

میں نے یہ راز جیننگز رینڈولف کو دیا تھا، جس دن اس نے کالج سے گریجویشن کیا تھا، اور اس نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا ہے کہ اب وہ کانگریس کے رکن کے طور پر اپنی تیسری مدت پوری کر رہے ہیں، اس کا استعمال جاری رکھنے کا ایک بہترین موقع ہے جب تک کہ یہ اسے وائٹ ہاؤس لے نہ جائے۔

لا-سالے ایکسٹینشن کے ایڈورٹائزنگ مینیجر کے طور پر خدمات انجام دے رہے ہیں۔

یونیورسٹی، جب یہ ایک نام سے کچھ زیادہ ہی نہیں تھی، مجھے یونیورسٹی کے صدر جے جی چیپلائن کو فارمولے کو اس قدر مؤثر طریقے سے استعمال کرتے ہوئے دیکھنے کا شرف حاصل ہوا کہ اس کے بعد سے انہوں نے لاسل کو ملک کے عظیم توسیعی اسکولوں میں سے ایک بنا دیا۔

میں جس راز کی طرف اشارہ کرتا ہوں اس کا ذکر اس کتاب میں سو سے کم مرتبہ ہوا ہے۔ اس کا براہ راست نام نہیں لیا گیا ہے، کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ یہ زیادہ کامیابی سے کام کرتا ہے جب اسے محض بے نقاب اور نظروں میں چھوڑ دیا جاتا ہے، جہاں وہ لوگ جو تیار ہیں، اور اسے تلاش کر رہے ہیں، اسے اٹھا سکتے ہیں۔ اسی لیے Mr.

کارنیگی نے مجھے اس کا مخصوص نام بتائے بغیر اسے اتنی خاموشی سے مجھ پر پھینک دیا۔

اگر آپ اسے استعمال کرنے کے لیے تیار ہیں، تو آپ ہر باب میں کم از کم ایک بار اس راز کو پہچان لیں گے۔ میری خواہش ہے کہ میں آپ کو یہ بتانے میں فخر محسوس کروں کہ اگر آپ تیار ہیں تو آپ کو کیسے پتہ چلے گا، لیکن یہ آپ کو اپنے طریقے سے دریافت کرنے پر حاصل ہونے والے بہت سے فائدے سے محروم کر دے گا۔

جب یہ کتاب لکھی جا رہی تھی، میرے اپنے بیٹے نے، جو اس وقت اپنے کالج کے کام کے آخری سال سے فارغ ہو رہا تھا، باب دوم کا مخطوطہ اٹھایا، اسے پڑھا، اور اپنے لیے راز دریافت کیا۔ اس نے معلومات کو اس قدر مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ وہ اوسط آدمی کی کمائی سے زیادہ ابتدائی تنخواہ پر براہ راست ایک ذمہ دار عہدے پر چلا گیا۔ اس کی کہانی باب دو میں مختصر طور پر بیان کی گئی ہے۔ جب آپ اسے پڑھتے ہیں، تو شاید آپ کسی بھی احساس کو رد کر دیں گے، جو آپ کو کتاب کے شروع میں ہوا تھا، کہ اس نے بہت زیادہ وعدہ کیا تھا۔ اور، اگر آپ کبھی حوصلہ شکنی کا شکار ہوئے ہیں، اگر آپ کو آگے بڑھنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے جس نے آپ کی روح نکال لی ہے، اگر آپ نے کوشش کی اور ناکام رہے، اگر آپ کبھی بیماری یا جسمانی تکلیف سے معذور ہو گئے، تو میرے بیٹے کی دریافت اور کارنیگی فارمولے کے استعمال کی یہ کہانی آپ کو کھوئی ہوئی امید کے صحرا میں نخلستان ثابت ہو سکتی ہے، جس کی آپ تلاش کر رہے تھے۔

اس راز کو صدر ووڈرو ولسن نے عالمی جنگ کے دوران بڑے پیمانے پر استعمال کیا تھا۔ محاذ پر جانے سے پہلے حاصل کی گئی تربیت کو احتیاط سے لپیٹ کر جنگ میں لڑنے والے ہر سپاہی تک پہنچایا جاتا تھا۔ صدر ولسن نے مجھے بتایا کہ یہ جنگ کے لیے درکار فنڈز جمع کرنے کا ایک مضبوط عنصر ہے۔ بیس سال سے زیادہ پہلے، Hon. مینوئل ایل کوئزون (اس وقت فلپائنی جزائر کے ریذیڈنٹ کمشنر) اپنے لوگوں کے لیے آزادی حاصل کرنے کے راز سے متاثر تھے۔ انہوں نے فلپائن کے لیے آزادی حاصل کی ہے، اور وہ آزاد ریاست کے پہلے صدر ہیں۔

اس راز کے بارے میں ایک خاص بات یہ ہے کہ جو لوگ اسے ایک بار حاصل کر لیتے ہیں اور اسے استعمال کر لیتے ہیں، وہ خود کو بہت کم محنت کے ساتھ کامیابی کی طرف گامزن پاتے ہیں، اور وہ دوبارہ کبھی ناکامی کے سامنے سر تسلیم خم نہیں کرتے۔ اگر آپ کو اس میں شک ہے تو ان لوگوں کے ناموں کا مطالعہ کریں جنہوں نے اسے استعمال کیا ہے، جہاں کہیں بھی ان کا ذکر آیا ہے، ان کا ریکارڈ خود چیک کریں، اور یقین کریں۔

کچھ نہیں کے لیے کچھ نہیں ہے!

میں جس راز کی طرف اشارہ کرتا ہوں وہ قیمت کے بغیر نہیں ہو سکتا، حالانکہ قیمت اس کی قیمت سے بہت کم ہے۔ یہ کسی بھی قیمت پر ان لوگوں کے پاس نہیں ہو سکتا جو جان بوجھ کر اس کی تلاش نہیں کر رہے ہیں۔ اسے نہیں دیا جا سکتا، اسے پیسوں سے نہیں خریدا جا سکتا، اس وجہ سے کہ یہ دو حصوں میں آتا ہے۔ ایک حصہ پہلے ہی ان لوگوں کے قبضے میں ہے جو اس کے لیے تیار ہیں۔

راز یکساں طور پر اچھی طرح سے کام کرتا ہے، وہ سب جو اس کے لیے تیار ہیں۔ تعلیم کا اس سے کوئی تعلق نہیں۔ میری پیدائش سے بہت پہلے، یہ راز تھامس اے ایڈیسن کے قبضے میں آ گیا تھا، اور اس نے اسے اتنی ذہانت سے استعمال کیا کہ وہ دنیا کا سب سے بڑا موجد بن گیا، حالانکہ اس کے پاس صرف تین ماہ کی تعلیم تھی۔

یہ راز مسٹر ایڈیسن کے ایک کاروباری ساتھی تک پہنچا دیا گیا۔ اس نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ، اگرچہ وہ اس وقت صرف $12,000 سالانہ کما رہا تھا، اس نے بڑی دولت جمع کی، اور نوجوان رہتے ہوئے ہی فعال کاروبار سے ریٹائر ہوگیا۔ آپ کو اس کی کہانی پہلے باب کے شروع میں ملے گی۔ اس سے آپ کو یہ باور کرانا چاہیے کہ دولت آپ کی دسترس سے باہر نہیں ہے، کہ آپ اب بھی وہی بن سکتے ہیں جو آپ بننا چاہتے ہیں، پیسہ، شہرت، پہچان اور خوشی ان تمام لوگوں کو حاصل ہو سکتی ہے جو ان نعمتوں کو حاصل کرنے کے لیے تیار اور پرعزم ہیں۔ میں ان چیزوں کو کیسے جان سکتا ہوں؟ اس کتاب کو ختم کرنے سے پہلے آپ کے پاس جواب ہونا چاہیے۔ آپ اسے پہلے ہی باب میں، یا آخری صفحے پر دیکھ سکتے ہیں۔

جب میں تحقیق کا بیس سالہ کام انجام دے رہا تھا، جو میں نے مسٹر کارنیگی کی درخواست پر کیا تھا، میں نے سینکڑوں معروف آدمیوں کا تجزیہ کیا، جن میں سے بہت سے لوگوں نے اعتراف کیا کہ انہوں نے کارنیگی سیکرٹ کی مدد سے اپنی وسیع دولت جمع کی تھی۔ ان مردوں میں یہ تھے:-

HENRY FORD WILLIAM WRIGLEY JR.

JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
DR. DMTID STARR JORDAN J. ODGEN ARMOUR
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
DR. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
JUDGE DANIEL T. WRIGHT
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP F. W. WOOLWORTH

COL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WM. HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
DR. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPPLINE
HON. JENNINGS RANDOLPH
ARTHUR NASH
CLARENCE DARROW

یہ نام سیکڑوں معروف امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کی نمائندگی کرتے ہیں جن کی کامیابیاں، مالی اور دوسری صورت میں، یہ ثابت کرتی ہیں کہ جو لوگ کارنیگی کے راز کو سمجھتے ہیں اور اس کا اطلاق کرتے ہیں، وہ زندگی میں اعلیٰ مقام تک پہنچ جاتے ہیں۔ میں نے کبھی کسی کو نہیں جانا جو راز کو استعمال کرنے کے لیے متاثر ہوا ہو، جس نے اپنی منتخب کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہ کی ہو۔ میں نے کبھی کسی ایسے شخص کو نہیں جانا کہ وہ اپنے آپ کو ممتاز کرے، یا کسی بھی نتیجے کی دولت جمع کرے، بغیر راز کے قبضے کے۔ ان دو حقائق سے میں یہ نتیجہ اخذ کرتا ہوں کہ راز زیادہ اہم ہے، علم کے ایک حصے کے طور پر جو خود کے لیے ضروری ہے۔

عزم، اس کے مقابلے میں جو کسی کو حاصل ہوتا ہے جسے عام طور پر "تعلیم" کہا جاتا ہے۔

ویسے بھی تعلیم کیا ہے؟ اس کا جواب پوری تفصیل سے دیا گیا ہے۔

جہاں تک اسکول کی تعلیم کا تعلق ہے، ان میں سے بہت سے مردوں کے پاس بہت کم تھی۔ جان واناماکر نے ایک بار مجھے بتایا تھا کہ اس کے پاس کتنی ہی کم تعلیم تھی، اس نے بالکل اسی انداز میں حاصل کی جس طرح ایک جدید لوکو موٹیو پانی پر لیتا ہے، "اس کے چلتے ہی اسے کھینچ کر"۔ ہنری فورڈ کبھی ہائی اسکول نہیں پہنچا، کالج کو چھوڑ دیں۔ میں اسکولنگ کی قدر کو کم کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں، لیکن میں اپنے پختہ یقین کا اظہار کرنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ جو لوگ اس راز پر عبور حاصل کرتے ہیں اور اس پر عمل کرتے ہیں وہ اونچے مقامات پر پہنچ جاتے ہیں، دولت جمع کرتے ہیں، اور اپنی شرائط پر زندگی کے ساتھ سودا کرتے ہیں، چاہے ان کی تعلیم بہت ہی کم کیوں نہ ہو۔

کہیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، وہ راز جس کا میں حوالہ دیتا ہوں صفحے سے چھلانگ لگا کر آپ کے سامنے دلیری سے کھڑا ہو جائے گا، اگر آپ اس کے لیے تیار ہیں! جب یہ ظاہر ہوگا، آپ اسے پہچان لیں گے۔ چاہے آپ کو نشان پہلے یا آخری باب میں موصول ہو، ایک لمحے کے لیے رکیں جب یہ خود کو پیش کرے، اور شیشے کو نیچے کر دیں، کیونکہ یہ موقع آپ کی زندگی کا سب سے اہم موڑ ثابت ہو گا۔

اب ہم آتے ہیں، باب اول کی طرف، اور اپنے بہت ہی پیارے دوست کی کہانی کی طرف، جس نے دل کھول کر اعتراف کیا ہے کہ اس نے صوفیانہ نشان کو دیکھا ہے، اور جس کی کاروباری کامیابیاں اس بات کا ثبوت ہیں کہ اس نے شیشہ ٹھکرا دیا۔ جیسا کہ آپ اس کی کہانی پڑھتے ہیں، اور دیگر، یاد رکھیں کہ وہ زندگی کے اہم مسائل سے نمٹتے ہیں، جیسے کہ تمام مردوں کا تجربہ ہوتا ہے۔

روزی کمانے، امید، ہمت، اطمینان اور ذہنی سکون حاصل کرنے کی کوشش سے پیدا ہونے والے مسائل؛ دولت جمع کرنا اور جسم اور روح کی آزادی سے لطف اندوز ہونا۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ کتاب کو دیکھتے ہیں، کہ یہ حقائق سے نمٹتی ہے نہ کہ افسانے سے، اس کا مقصد ایک عظیم آفاقی سچائی کو پہنچانا ہے جس کے ذریعے تمام تیار لوگ سیکھ سکتے ہیں، نہ صرف یہ کہ کیا کرنا ہے، بلکہ یہ بھی کہ یہ کیسے کریں! اور شروع کرنے کے لیے ضروری محرک بھی حاصل کریں۔

تیاری کے آخری لفظ کے طور پر، اس سے پہلے کہ آپ پہلا باب شروع کریں، کیا میں ایک مختصر تجویز پیش کر سکتا ہوں جو ایک اشارہ فراہم کر سکتا ہے جس سے کارنیگی کے راز کو پہچانا جا سکتا ہے؟ یہ ہے - تمام کامیابیاں، تمام کمائی ہوئی دولت، ان کی شروعات ایک آئیڈیا سے ہوتی ہے! اگر آپ راز کے لیے تیار ہیں، تو آپ کے پاس اس کا ایک آدھا حصہ پہلے سے موجود ہے، اس لیے، آپ بقیہ آدھے کو اس وقت آسانی سے پہچان لیں گے جب یہ آپ کے ذہن میں پہنچے گا۔

مصنف

باب 1 کا تعارف

"وہ آدمی جس نے "سوچا

تھامس اے ایڈیسن کے ساتھ شراکت داری کا طریقہ

درحقیقت، "خیالات چیزیں ہیں،" اور اس میں طاقتور چیزیں، جب وہ مقصد کی قطعیت، استقامت، اور دولت یا دیگر مادی اشیاء میں ان کے ترجمے کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش کے ساتھ مل جاتی ہیں۔

تیس سال سے کچھ زیادہ پہلے، ایڈون سی بارنس نے دریافت کیا کہ یہ کتنا سچ ہے کہ مرد واقعی سوچتے ہیں اور امیر ہوتے ہیں۔ اس کی دریافت ایک نشست میں نہیں ہوئی۔ یہ آہستہ آہستہ آیا، عظیم ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننے کی جلتی خواہش کے ساتھ شروع ہوا۔

بارنس کی خواہش کی ایک اہم خصوصیت یہ تھی کہ یہ یقینی تھا۔ وہ ایڈیسن کے ساتھ کام کرنا چاہتا تھا، اس کے لیے نہیں۔ غور سے دیکھیں کہ اس نے اپنی خواہش کو حقیقت میں کیسے ترجمہ کیا، اور آپ کو ان تیرہ اصولوں کا بخوبی اندازہ ہو جائے گا جو دولت کی طرف لے جاتے ہیں۔

جب یہ خواہش، یا سوچ کا جذبہ، سب سے پہلے اس کے ذہن میں آیا تو وہ اس پر عمل کرنے کی پوزیشن میں نہیں تھا۔ اس کے راستے میں دو مشکلات کھڑی تھیں۔ وہ مسٹر ایڈیسن کو نہیں جانتا تھا، اور اس کے پاس اتنے پیسے نہیں تھے کہ وہ اورنج، نیو جرسی تک اپنا ریلوے کرایہ ادا کر سکے۔

یہ مشکلات مردوں کی اکثریت کی خواہش کو پورا کرنے کی کسی بھی کوشش سے حوصلہ شکنی کے لیے کافی تھیں۔ لیکن اس کی کوئی عام خواہش نہیں تھی! وہ اپنی خواہش کو پورا کرنے کا راستہ تلاش کرنے کے لیے اتنا پرعزم تھا کہ آخر کار اس نے شکست کھانے کے بجائے "اندھے سامان" سے سفر کرنے کا فیصلہ کیا۔ (غیر شروع کرنے والے کے لیے، اس کا مطلب ہے کہ وہ مال بردار ٹرین میں مشرقی اورنج گیا تھا)۔

اس نے خود کو مسٹر ایڈیسن کی لیبارٹری میں پیش کیا، اور اعلان کیا کہ وہ موجد کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہے۔ برسوں بعد بارنس اور ایڈیسن کے درمیان ہونے والی پہلی ملاقات کے بارے میں بات کرتے ہوئے، مسٹر ایڈیسن نے کہا، "وہ وہاں میرے سامنے کھڑا تھا، ایک عام ٹرامپ کی طرح لگ رہا تھا، لیکن اس کے چہرے کے تاثرات میں کچھ ایسا تھا جو اس تاثر کو ظاہر کرتا تھا کہ وہ وہی حاصل کرنے کے لیے پرعزم ہے جس کے بعد وہ آیا ہے۔ میں نے مردوں کے ساتھ برسوں کے تجربے سے سیکھا تھا کہ جب انسان واقعی

کسی چیز کی اتنی گہرائی سے خواہش کرتا ہے کہ اسے حاصل کرنے کے لیے وہ پہیے کے ایک موڑ پر اپنا پورا مستقبل داؤ پر لگانے کو تیار ہو، اس کی جیت یقینی ہے۔ میں نے اسے وہ موقع دیا جس کا اس نے پوچھا تھا، کیونکہ میں نے دیکھا کہ اس نے کامیابی تک ساتھ کھڑے رہنے کا ارادہ کر لیا تھا۔

"اس کے بعد کے واقعات نے ثابت کر دیا کہ کوئی غلطی نہیں کی گئی۔

اس موقع پر نوجوان بارنس نے مسٹر ایڈیسن سے جو کہا وہ اس سے کہیں کم اہم تھا جو اس نے سوچا تھا۔ ایڈیسن نے خود کہا! یہ نوجوان کی ظاہری شکل نہیں ہو سکتی تھی جس نے اسے ایڈیسن کے دفتر میں شروع کیا، کیونکہ یہ یقینی طور پر اس کے خلاف تھا۔ یہ وہی تھا جو اس نے سوچا تھا کہ شمار کیا گیا تھا.

اگر اس بیان کی اہمیت ہر اس شخص تک پہنچا دی جائے جو اسے پڑھتا ہے تو اس کتاب کے باقی ہونے کی ضرورت ہی نہ رہتی۔

بارنس کو اپنے پہلے انٹرویو میں ایڈیسن کے ساتھ شراکت نہیں ملی۔ اسے ایڈیسن کے دفاتر میں بہت معمولی اجرت پر کام کرنے کا موقع ملا، وہ کام کرنے کا موقع ملا جو ایڈیسن کے لیے غیر اہم تھا، لیکن بارنس کے لیے سب سے اہم تھا، کیونکہ اس نے اسے اپنے "مالی سامان" کو ظاہر کرنے کا موقع فراہم کیا جہاں اس کا مطلوبہ "ساتھی" اسے دیکھ سکتا تھا۔

مہینے گزر گئے۔ بظاہر اس مائشٹھیت مقصد کو حاصل کرنے کے لیے کچھ نہیں ہوا جسے بارنس نے اپنے اہم مقصد کے طور پر اپنے ذہن میں ترتیب دیا تھا۔ لیکن بارنس کے ذہن میں کچھ اہم ہو رہا تھا۔ وہ ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننے کی اپنی خواہش کو مسلسل تیز کر رہا تھا۔

ماہرینِ نفسیات نے درست کہا ہے کہ "جب کوئی کسی چیز کے لیے صحیح معنوں میں تیار ہوتا ہے، تو وہ اپنی ظاہری شکل کو ظاہر کرتا ہے۔"

بارنس ایڈیسن کے ساتھ بزنس ایسوسی ایشن کے لیے تیار تھا، اس کے علاوہ، وہ

اس وقت تک تیار رہنے کا عزم کیا گیا تھا جب تک اسے وہ نہیں مل جاتا جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

اس نے خود سے نہیں کہا، "آہ اچھا، کیا فائدہ؟ مجھے لگتا ہے کہ میں اپنا ارادہ بدلوں گا اور سیلز مین کی نوکری کرنے کی کوشش کروں گا۔" لیکن، اس نے یہ کہا، "میں یہاں ایڈیسن کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں، اور میں اس مقصد کو پورا کروں گا اگر اس میں میری باقی زندگی لگ جائے۔" اس کا مطلب تھا! مردوں کو کیا الگ کہانی سنانی ہوگی اگر وہ صرف ایک طے شدہ مقصد کو اپنائیں، اور اس مقصد کے ساتھ اس وقت تک کھڑے رہیں جب تک کہ یہ ایک تمام استعمال کرنے والا جنون بننے کا وقت نہ ہو!

ہو سکتا ہے کہ نوجوان بارنس کو اس وقت اس کا علم نہ ہو، لیکن اس کا بلڈوگ عزم، ایک ہی خواہش کے پیچھے کھڑے ہونے میں اس کا استقامت، تمام مخالفتوں کو ختم کرنا، اور اسے وہ موقع فراہم کرنا تھا جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

جب موقع آیا، تو یہ ایک مختلف شکل میں ظاہر ہوا، اور بارنس کی توقع سے مختلف سمت سے۔ یہ موقع کی چالوں میں سے ایک ہے۔ اسے پچھلے دروازے سے پھسلنے کی چالاک عادت ہے اور اکثر یہ بدقسمتی یا عارضی شکست کی صورت میں بھیس بدل کر آتا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ موقع کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں۔

مسٹر ایڈیسن نے ابھی ایک نیا دفتری آلہ مکمل کیا تھا، جو اس وقت ایڈیسن ڈکٹیٹنگ مشین (اب ایڈی فون) کے نام سے جانا جاتا تھا۔ اس کے سیلز مین مشین پر پرجوش نہیں تھے۔ انہیں یقین نہیں تھا کہ اسے بڑی محنت کے بغیر فروخت کیا جا سکتا ہے۔ بارنس نے اپنا موقع دیکھا۔ یہ خاموشی سے رینگ رہا تھا، ایک عجیب و غریب مشین میں چھپا ہوا تھا جس میں بارنس اور موجد کے علاوہ کسی کو دلچسپی نہیں تھی۔

بارنس جانتا تھا کہ وہ ایڈیسن ڈکٹیٹنگ مشین بیچ سکتا ہے۔ اس نے ایڈیسن کو یہ مشورہ دیا، اور فوری طور پر اس کا موقع مل گیا۔ اس نے مشین بیچ دی۔ درحقیقت، اس نے اسے اتنی کامیابی سے فروخت کیا کہ ایڈیسن نے اسے پوری قوم میں تقسیم اور مارکیٹ کرنے کا ٹھیکہ دیا۔ اس بزنس ایسوسی ایشن نے نعرہ بڑھایا، "میڈ از

ایڈیسن اور بارنس کے ذریعہ نصب کیا گیا۔"

کاروباری اتحاد تیس سال سے زیادہ عرصے سے کام کر رہا ہے۔ اس میں سے بارنس نے خود کو پیسے سے مالا مال کیا ہے، لیکن اس نے لامتناہی سے بڑا کام کیا ہے، اس نے ثابت کیا ہے کہ کوئی واقعی "سوچتا ہے اور امیر بن سکتا ہے۔"

بارنس کی اصل خواہش اس کے لیے کتنی اصل رقم تھی، میرے پاس جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ شاید اس سے اسے دو یا تین ملین ڈالر مل گئے ہوں، لیکن یہ رقم، جو بھی ہو، اس کے مقابلے میں غیر معمولی ہو جاتی ہے جب اس نے اس یقینی علم کی صورت میں حاصل کیا تھا کہ معلوم اصولوں کے استعمال سے فکر کی ایک غیر محسوس حرکت کو اس کے جسمانی ہم منصب میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

بارنس نے لفظی طور پر خود کو عظیم ایڈیسن کے ساتھ شراکت میں سوچا! اس نے خود کو خوش قسمتی سمجھا۔ اس کے پاس شروع کرنے کے سوا کچھ نہیں تھا۔

یہ جاننے کی صلاحیت کہ وہ کیا چاہتا ہے، اور اس خواہش کے ساتھ کھڑے رہنے کا عزم جب تک کہ وہ اسے محسوس نہ کر لے۔

اس کے پاس شروع کرنے کے لیے پیسے نہیں تھے۔ اس کی تعلیم بہت کم تھی۔ اس کا کوئی اثر نہیں تھا۔ لیکن اس کے پاس پہل، ایمان اور جیتنے کا عزم تھا۔ ان غیر محسوس قوتوں کے ساتھ اس نے اپنے آپ کو سب سے بڑے موجد کے ساتھ نمبر ون انسان بنایا جو اب تک زندہ رہا۔

اب آئیے ایک مختلف صورت حال پر نظر ڈالیں، اور ایک ایسے شخص کا مطالعہ کریں جس کے پاس دولت کے کافی ٹھوس ثبوت موجود تھے، لیکن وہ کھو گیا، کیونکہ اس نے جس مقصد کی تلاش کی تھی اس سے تین فٹ پیچھے رہ گیا۔

سونے سے تین فٹ

ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک یہ ہے کہ جب کوئی عارضی شکست سے دوچار ہو جائے تو اسے چھوڑ دینا۔ ہر شخص کسی نہ کسی وقت اس غلطی کا مجرم ہے۔

کے GROW RICH اور DIG کے ایک چچا گولڈ رش کے دنوں میں "گولڈ فیور" کی زد میں آ گئے، اور R. U. Darby لیے مغرب گئے۔ اس سے زیادہ اس نے کبھی نہیں سنا تھا۔

سونا انسانوں کے دماغوں سے نکالا گیا ہے جتنا زمین سے کبھی نہیں اٹھایا گیا ہے۔ اس نے دعویٰ کیا اور بیلچہ لے کر کام پر چلا گیا۔ جانا مشکل تھا، لیکن اس کی سونے کی ہوس یقینی تھی۔

ہفتوں کی محنت کے بعد، اسے چمکتی ہوئی دھات کی دریافت کا صلہ ملا۔ دھات کو سطح پر لانے کے لیے اسے مشینری کی ضرورت تھی۔ خاموشی سے، اس نے کان کو ڈھانپ لیا، میری لینڈ کے ولیمزبرگ میں اپنے گھر کی طرف اپنے قدموں کو پیچھے ہٹایا، اپنے رشتہ داروں اور چند پڑوسیوں کو "ہڑتال" کے بارے میں بتایا۔ انہوں نے ضروری مشینری کے لیے پیسے اکٹھے کر لیے، اسے بھیج دیا تھا۔ چچا اور ڈاربی کان میں کام کرنے کے لیے واپس چلے گئے۔

ایسک کی پہلی کار کی کان کنی کی گئی تھی، اور اسے سمیلٹر میں بھیج دیا گیا تھا۔ واپسی نے ثابت کیا کہ ان کے پاس کولوراڈو کی سب سے امیر کانوں میں سے ایک ہے! اس کچ دھات کی کچھ اور کاریں قرضوں کو صاف کر دیں گی۔ پھر منافع میں بڑا قتل آئے گا۔

نیچے کی مشقیں چلی گئیں! ڈاربی اور انکل کی امیدیں بڑھ گئیں! پھر کچھ ہوا! سونے کی دھات کی رگ غائب! وہ اندردخش کے اختتام پر پہنچ چکے تھے، اور سونے کا برتن اب وہاں نہیں تھا! وہ ڈرل کر رہے تھے، شدت سے دوبارہ رگ کو اٹھانے کی کوشش کر رہے تھے- سب کچھ بے سود۔

آخرکار، انہوں نے چھوڑنے کا فیصلہ کیا۔

انہوں نے مشینری کو ایک کباڑ آدمی کو چند سو ڈالر میں بیچ دیا، اور ٹرین گھر واپس لے گئے۔ کچھ "فضول" آدمی گونگے ہوتے ہیں، لیکن یہ نہیں! اس نے کان کنی کے ایک انجینئر کو بلایا کہ وہ کان کو دیکھے اور تھوڑا حساب کرے۔ انجینئر نے مشورہ دیا کہ پراجیکٹ ناکام ہو گیا ہے، کیونکہ مالکان "فالٹ لائنز" سے واقف نہیں تھے۔ اس کے حساب سے ظاہر ہوا کہ رگ وہاں سے صرف تین فٹ کے فاصلے پر مل جائے گی جہاں سے ڈربیز نے کھدائی روک دی تھی! یہ وہی ہے جہاں یہ پایا گیا تھا!

جنک" آدمی نے کان سے لاکھوں ڈالر ایسک لیے، کیونکہ وہ ہار ماننے سے پہلے ماہر سے مشورہ لینا کافی جانتا" تھا۔

کی کوششوں سے حاصل کی گئی تھی، جو اس وقت بہت R. U. Darby مشینری میں جانے والی زیادہ تر رقم کم عمر تھے۔ یہ رقم اس کے رشتہ داروں اور پڑوسیوں کی طرف سے اس پر ایمان کی وجہ سے آئی تھی۔ اس نے اس کا ہر ڈالر واپس کر دیا، حالانکہ اسے ایسا کرنے میں کئی سال گزر چکے تھے۔

بہت عرصے بعد، مسٹر ڈاربی نے کئی بار اپنے نقصان کی تلافی کی، جب اس نے دریافت کیا کہ خواہش کو سونے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ یہ انکشاف اس وقت ہوا جب وہ لائف انشورنس بیچنے کے کاروبار میں گیا۔

یہ یاد کرتے ہوئے کہ اس نے ایک بہت بڑی خوش قسمتی کھو دی، کیونکہ اس نے سونے سے تین فٹ روک لیا، ڈاربی نے اپنے منتخب کام کے تجربے سے فائدہ اٹھایا، اپنے آپ سے یہ کہنے کے آسان طریقے سے، "میں نے سونے سے تین فٹ روک لیا، لیکن میں کبھی نہیں رکوں گا کیونکہ جب میں ان سے انشورنس خریدنے کے لیے کہتا ہوں تو "مرد 'نہیں' کہتے ہیں۔

پچاس سے کم مردوں کے ایک چھوٹے گروپ میں سے ایک ہے جو سالانہ ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف Darby انشورنس فروخت کرتا ہے۔ اس نے سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنی "استعمال" سے جو سبق سیکھا ہے اس کے لیے وہ اپنی "چپکی رہنے" کا مرہون منت ہے۔

کسی بھی انسان کی زندگی میں کامیابی کے آنے سے پہلے اسے بہت سی عارضی شکستوں اور شاید کچھ ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ جب شکست انسان پر غالب آجاتی ہے تو سب سے آسان اور منطقی کام چھوڑنا ہے۔ مردوں کی اکثریت بالکل یہی کرتی ہے۔

اس ملک نے اب تک جن پانچ سو سے زیادہ کامیاب ترین آدمیوں کو جانا ہے، مصنف کو بتایا کہ ان کی سب سے بڑی کامیابی اس مقام سے صرف ایک قدم آگے نکلی ہے جہاں پر شکست ان پر غالب آئی تھی۔ ناکامی ایک چال باز ہے جس میں ستم ظریفی اور چالاکی کا شدید احساس ہوتا ہے۔ جب کامیابی قریب پہنچ جاتی ہے تو اسے ٹرپ کرنے میں بہت خوشی ہوتی ہے۔

مستقل مزاجی میں پچاس فیصد سبق

مسٹر ڈاربی نے "یونیورسٹی آف ہارڈ ناکس" سے اپنی ڈگری حاصل کرنے کے فوراً بعد اور سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنے تجربے سے فائدہ اٹھانے کا فیصلہ کیا تھا، انہیں خوش قسمتی سے ایک ایسے موقع پر حاضر ہونا نصیب ہوا جس نے ان کے لیے یہ ثابت کیا کہ "نہیں" کا مطلب لازمی طور پر نہیں ہے۔

ایک دوپہر وہ اپنے چچا کی ایک پرانی چکی میں گندم پیسنے میں مدد کر رہا تھا۔ چچا ایک بڑا فارم چلاتے تھے جس پر رنگ برنگے حصص کی فصلوں کے کسان رہتے تھے۔ خاموشی سے دروازہ کھلا اور ایک چھوٹے رنگ کا بچہ جو کہ ایک کرایہ دار کی بیٹی ہے، اندر داخل ہوا اور دروازے کے پاس اپنی جگہ لے لی۔

"چچا نے اوپر دیکھا، بچے کو دیکھا، اور اس کی طرف دھیمے انداز میں بھونکنے لگے، "تمہیں کیا چاہیے؟

بچے نے نرمی سے جواب دیا، "میری امی کہتی ہیں کہ اسے پچاس سینٹ بھیج دیں۔" "میں یہ نہیں کروں گا،" چچا نے جواب دیا، "اب تم گھر کی طرف بھاگو۔" "یس صاحب" بچے نے جواب دیا۔ لیکن وہ حرکت نہیں کرتی تھی۔

چچا اپنے کام سے آگے بڑھے، اتنی مصروفیت میں کہ انہوں نے بچے کی طرف اتنی توجہ نہیں دی کہ وہ اسے چھوڑ کر نہیں گئی۔ جب اس نے نظر اٹھا کر دیکھا اور اسے وہیں کھڑا دیکھا تو اس نے اسے چیخ کر کہا، "میں نے تم سے کہا تھا کہ گھر چلو! اب جاؤ، ورنہ میں تمہارے پاس سوئچ لے لوں گا۔"

چھوٹی بچی نے "یس صاحب" کہا، لیکن وہ ایک انچ بھی نہ ہلی۔

چچا نے اناج کی ایک بوری گرائی جو وہ چکی کے ہوپر میں ڈالنے والا تھا، ایک بیرل کا چولہا اٹھایا، اور اس کے چہرے پر ایسے تاثرات کے ساتھ بچے کی طرف بڑھنے لگے جس سے پریشانی کا اشارہ تھا۔

ڈاربی نے سانس روک لی۔ اسے یقین تھا کہ وہ قتل کا گواہ بننے والا ہے۔ وہ جانتا تھا کہ اس کے چچا سخت مزاج ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ رنگ برنگے بچوں کو ملک کے اس حصے میں سفید فام لوگوں کا مقابلہ نہیں کرنا چاہیے۔

جب چچا اس جگہ پہنچے جہاں بچہ کھڑا تھا، تو وہ جلدی سے ایک قدم آگے بڑھی، اس کی آنکھوں میں دیکھا، اور اپنی تیز آواز کے اوپر چیخ کر بولی، "میری ممی کے پاس وہ پچاس سینٹ ہیں!"

چچا رک گئے، ایک منٹ کے لیے اس کی طرف دیکھا، پھر آہستگی سے بیرل کا چولہا فرش پر رکھا، جیب میں ہاتھ ڈالا، آدھا ڈالر نکالا اور اسے دے دیا۔

بچے نے پیسے لے لیے اور آہستہ آہستہ دروازے کی طرف پیچھے ہٹ گیا، اس نے کبھی اس آدمی سے نظریں نہیں ہٹائیں جسے اس نے ابھی فتح کیا تھا۔ اس کے جانے کے بعد چچا ایک ڈبے پر بیٹھ گئے اور دس منٹ سے زیادہ وقت تک کھڑکی سے باہر خلا میں دیکھتے رہے۔ وہ حیرت سے سوچ رہا تھا، اس کوڑے پر جو اس نے ابھی لیا تھا۔

مسٹر ڈاربی بھی کچھ سوچ رہے تھے۔ اپنے تمام تجربے میں یہ پہلا موقع تھا کہ اس نے ایک رنگین بچے کو جان بوجھ کر ایک بالغ سفید فام شخص پر عبور حاصل کرتے دیکھا تھا۔ اس نے یہ کیسے کیا؟ اس کے چچا کے ساتھ ایسا کیا ہوا جس کی وجہ سے وہ اپنی سختی سے محروم ہو گیا اور بھیڑ کے بچے کی طرح شائستہ ہو گیا؟ اس بچے نے کونسی عجیب طاقت استعمال کی جس نے اس کو اپنے اوپر غالب کر دیا؟ یہ اور اسی طرح کے دیگر

سوالات ڈاربی کے ذہن میں اُبھرتے تھے، لیکن انھیں اس کا جواب برسوں بعد تک نہیں ملا، جب اس نے مجھے کہانی سنائی۔

عجیب بات یہ ہے کہ اس غیر معمولی تجربے کی کہانی مصنف کو پرانی چکی میں اسی جگہ سنائی گئی جہاں چچا نے کوڑے مارے۔ عجیب بات یہ ہے کہ میں نے تقریباً ایک چوتھائی صدی اس طاقت کے مطالعے کے لیے وقف کر دی تھی جس نے ایک جاہل، ناخواندہ رنگ برنگے بچے کو ایک ذہین آدمی پر فتح حاصل کرنے کے قابل بنا دیا۔

جب ہم وہاں اس پرانی چکی میں کھڑے تھے، مسٹر ڈاربی نے غیر معمولی فتح کی کہانی کو دہرایا، اور یہ پوچھ کر ختم کیا، "آپ اس سے کیا بنا سکتے ہیں؟ اس بچے نے کونسی عجیب طاقت استعمال کی، جس نے میرے چچا کو مکمل طور پر کوڑے مارے؟"

اس کے سوال کا جواب اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں میں مل جائے گا۔ جواب مکمل اور مکمل ہے۔ اس میں تفصیلات اور ہدایات ہیں جو کسی کو سمجھنے کے قابل بنانے کے لیے کافی ہیں، اور اسی قوت کا اطلاق کرتے ہیں جس سے چھوٹا بچہ غلطی سے ٹھوکر کھا گیا تھا۔

اپنے دماغ کو ہوشیار رکھیں، اور آپ بخوبی مشاہدہ کریں گے کہ بچے کو بچانے کے لیے کونسی عجیب طاقت آئی، آپ اگلے باب میں اس طاقت کی جھلک دیکھیں گے۔ کتاب میں کہیں نہ کہیں آپ کو ایک ایسا خیال ملے گا جو آپ کی ادراک کی قوتوں کو تیز کرے گا، اور آپ کے اپنے فائدے کے لیے آپ کے حکم پر جگہ دے گا، وہی ناقابلِ مزاحمت طاقت۔ اس طاقت کا شعور آپ کو پہلے باب میں آ سکتا ہے، یا اس کے بعد کے کسی باب میں یہ آپ کے ذہن میں چمک سکتا ہے۔ یہ ایک ہی خیال کی شکل میں آسکتا ہے۔ یا، یہ کسی منصوبہ، یا کسی مقصد کی نوعیت میں آ سکتا ہے۔ ایک بار پھر، یہ آپ کو ناکامی یا شکست کے اپنے ماضی کے تجربات میں واپس جانے کا سبب بن سکتا ہے، اور سطح پر کوئی ایسا سبق لے کر آ سکتا ہے جس کے ذریعے آپ وہ سب کچھ دوبارہ حاصل کر سکتے ہیں جو آپ نے شکست کے ذریعے کھو دیا تھا۔

جب میں نے مسٹر ڈاربی کو چھوٹے رنگ کے بچے کی طرف سے نادانستہ طور پر استعمال ہونے والی طاقت کو بیان کیا تو، اس نے فوری طور پر لائف انشورنس سیلز مین کے طور پر اپنے تیس سال کے تجربے کو دوبارہ حاصل کیا، اور کھلے دل سے تسلیم کیا کہ اس شعبے میں ان کی کامیابی، کسی بھی چھوٹے درجے میں، اس بچے سے سیکھے گئے سبق کی وجہ سے تھی۔ مسٹر ڈاربی نے اشارہ کیا: "جب بھی کسی امکان نے مجھے جھکنے کی کوشش کی، بغیر خریدے، میں نے اس بچے کو وہاں پرانی چکی میں کھڑا دیکھا، اس کی بڑی بڑی آنکھیں مخالفت میں چمک رہی تھیں، اور میں نے اپنے آپ سے کہا، 'مجھے یہ فروخت کرنا ہے۔' سب کا بہتر حصہ۔

"میں نے جو فروخت کی ہے، لوگوں کے 'نہیں' کہنے کے بعد کی گئی تھی۔

انہوں نے سونے سے صرف تین فٹ روکنے میں اپنی غلطی کو بھی یاد کیا، "لیکن،" انہوں نے کہا، "یہ تجربہ بھیس میں ایک نعمت تھا۔ اس نے مجھے آگے بڑھتے رہنا سکھایا، چاہے سفر کتنا ہی مشکل کیوں نہ ہو، مجھے کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے سے پہلے ایک سبق سیکھنے کی ضرورت ہے۔"

مسٹر ڈاربی اور ان کے چچا، رنگین بچے اور سونے کی کان کی یہ کہانی، بلاشبہ سینکڑوں آدمیوں نے پڑھی ہوں گی جو لائف انشورنس بیچ کر اپنی روزی کماتے ہیں، اور ان سب کے لیے، مصنف یہ تجویز پیش کرنا چاہتا ہے کہ ڈاربی ان دونوں تجربات کی وجہ سے ہر سال ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

زندگی عجیب ہے، اور اکثر ناقابل تصور! کامیابی اور ناکامی دونوں کی جڑیں سادہ تجربات میں ہیں۔ مسٹر ڈاربی کے تجربات عام اور کافی سادہ تھے، پھر بھی وہ زندگی میں اس کی تقدیر کا جواب رکھتے تھے، اس لیے وہ (ان کے لیے) اتنے ہی اہم تھے جتنے کہ خود زندگی۔ اس نے ان دو ڈرامائی تجربات سے فائدہ اٹھایا، کیونکہ اس نے ان کا تجزیہ کیا، اور وہ سبق پایا جو انہوں نے سکھایا تھا۔ لیکن اس آدمی کا کیا ہوگا جس کے پاس نہ وقت ہے اور نہ ہی اس علم کی تلاش میں ناکامی کا مطالعہ کرنے کا رجحان جو کامیابی کا باعث بن سکتا ہے؟ وہ شکست کو موقع کی سیڑھیوں میں بدلنے کا فن کہاں سے اور کیسے سیکھے؟

ان سوالوں کے جواب میں یہ کتاب لکھی گئی۔

اس جواب میں تیرہ اصولوں کی وضاحت کا مطالبہ کیا گیا ہے، لیکن یاد رکھیں، جیسے جیسے آپ پڑھتے ہیں، ان سوالات کے جواب جو آپ تلاش کر رہے ہوں گے، جن کی وجہ سے آپ زندگی کی عجیب و غریب کیفیت پر غور کرنے پر مجبور ہوئے ہیں، آپ کے ذہن میں کسی خیال، منصوبہ یا مقصد کے ذریعے پایا جا سکتا ہے جو آپ کے ذہن میں ابھر سکتا ہے۔

کامیابی حاصل کرنے کے لیے ایک ہی خیال کی ضرورت ہے۔ اس کتاب میں بیان کیے گئے اصول، مفید خیالات پیدا کرنے کے طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سب سے بہتر، اور سب سے زیادہ عملی پر مشتمل ہیں۔

اس سے پہلے کہ ہم ان اصولوں کی وضاحت کے لیے اپنے نقطہ نظر میں مزید آگے بڑھیں، ہمیں یقین ہے کہ آپ اس اہم تجویز کو حاصل کرنے کے حقدار ہیں....

جب دولت آنا شروع ہوتی ہے تو وہ اتنی جلدی آتی ہیں

عظیم کثرت، کہ ایک حیرت ہے کہ وہ ان تمام دبلی پتلی سالوں کے دوران کہاں چھپے رہے ہیں۔ یہ ایک حیران کن بیان ہے، اور اس سے بھی بڑھ کر، جب ہم عام خیال کو مدنظر رکھتے ہیں، کہ دولت صرف ان لوگوں کو ملتی ہے جو محنت اور لمبا کام کرتے ہیں۔

جب آپ سوچنا اور امیر بننا شروع کرتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ دولت کا آغاز دماغ کی حالت سے، مقصد کی قطعیت کے ساتھ، کم یا بغیر کسی محنت کے ہوتا ہے۔ آپ کو، اور ہر دوسرے شخص کو، یہ جاننے میں دلچسپی ہونی چاہیے کہ اس ذہنی کیفیت کو کیسے حاصل کیا جائے جو دولت کو راغب کرے۔ میں نے پچیس سال تحقیق میں گزارے، 25,000 سے زیادہ لوگوں کا تجزیہ کیا، کیونکہ میں بھی جاننا چاہتا تھا کہ "امیر آدمی اس طرح کیسے بنتے ہیں۔

اس تحقیق کے بغیر یہ کتاب لکھی ہی نہیں جا سکتی تھی۔

یہاں ایک بہت اہم حقیقت کا نوٹس لیں، یعنی:

کاروباری مندی 1929 میں شروع ہوئی، اور صدر روزویلٹ کے دفتر میں داخل ہونے کے کچھ عرصے بعد تک تباہی کے ہر وقت کے ریکارڈ تک جاری رہی۔ پھر ڈپریشن بہ ہوش ہونے لگا۔ جس طرح تھیٹر میں ایک الیکٹریشن روشنیوں کو اتنی دھیرے دھیرے جلاتا ہے کہ اندھیرے کو سمجھ آنے سے پہلے ہی روشنی میں تبدیل ہو جاتا ہے، اسی طرح لوگوں کے ذہنوں میں موجود خوف کا جادو آہستہ آہستہ ختم ہو کر ایمان بن جاتا ہے۔

بہت قریب سے مشاہدہ کریں، جیسے ہی آپ اس فلسفہ کے اصولوں پر عبور حاصل کر لیں گے، اور ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لیے ہدایات پر عمل کرنا شروع کر دیں گے، آپ کی مالی حالت میں بہتری آنا شروع ہو جائے گی، اور جو کچھ بھی آپ چھوتے ہیں وہ آپ کے فائدے کے لیے ایک اثاثہ میں تبدیل ہونا شروع ہو جائے گا۔ ناممکن؟ ہرگز نہیں!

بنی نوع انسان کی بنیادی کمزوریوں میں سے ایک عام آدمی کا لفظ "ناممکن" سے واقفیت ہے۔ وہ تمام اصول جانتا ہے جو کام نہیں کریں گے۔ وہ ان تمام چیزوں کو جانتا ہے جو نہیں کی جا سکتیں۔ یہ کتاب ان لوگوں کے لیے لکھی گئی ہے جو ان اصولوں کی تلاش میں ہیں جنہوں نے دوسروں کو کامیاب بنایا ہے، اور وہ ان اصولوں پر سب کچھ داؤ پر لگانے کو تیار ہیں۔

بہت سال پہلے میں نے ایک عمدہ لغت خریدی تھی۔ میں نے اس کے ساتھ پہلا کام جو کیا وہ یہ تھا کہ لفظ "ناممکن" کی طرف رجوع کیا جائے اور اسے صفائی کے ساتھ کتاب سے نکال دیا جائے۔

یہ آپ کے لیے کوئی غیر دانشمندانہ بات نہیں ہوگی۔

کامیابی انہی کو ملتی ہے جو کامیاب ہو جاتے ہیں۔

ناکامی ان لوگوں کو آتی ہے جو لاپرواہی سے اپنے آپ کو ناکامی کا شعور بننے دیتے ہیں۔

اس کتاب کا مقصد ان تمام لوگوں کی مدد کرنا ہے جو اسے ڈھونڈتے ہیں، اس کا فن سیکھ سکتے ہیں۔

اپنے ذہنوں کو ناکامی کے شعور سے کامیابی کے شعور میں بدلنا۔

ایک اور کمزوری جو کہ بہت سارے لوگوں میں پائی جاتی ہے، وہ ہے ہر چیز کو، اور ہر ایک کو، اپنے تاثرات اور عقائد سے ماپنے کی عادت۔ کچھ لوگ جو اس کو پڑھیں گے، یقین کریں گے کہ کوئی سوچ بھی نہیں سکتا اور امیر نہیں بن سکتا۔ وہ دولت کے لحاظ سے نہیں سوچ سکتے، کیونکہ ان کی سوچ کی عادت غربت، خواہش، مصائب، ناکامی اور شکست میں ڈوبی ہوئی ہے۔

یہ بدقسمت لوگ مجھے ایک ممتاز چینی کی یاد دلاتے ہیں، جو امریکی طریقوں سے تعلیم حاصل کرنے کے لیے امریکہ آیا تھا۔ اس نے شکاگو یونیورسٹی میں تعلیم حاصل کی۔ ایک دن صدر ہارپر نے کیمپس میں اس نوجوان اورینٹل سے ملاقات کی، چند منٹوں کے لیے اس کے ساتھ بات چیت کرنے کے لیے رکے، اور پوچھا کہ امریکی عوام کی سب سے نمایاں خصوصیت ہونے کی وجہ سے انھیں کس چیز نے متاثر کیا ہے۔

"!کیوں،" چائنا مین نے کہا، "تمہاری آنکھوں کی عجیب ترچھی۔ تمہاری آنکھیں جھکی ہوئی ہیں"

ہم چینیوں کے بارے میں کیا کہتے ہیں؟

ہم اس بات کو ماننے سے انکار کر دیتے ہیں جو ہم نہیں سمجھتے۔ ہم احمقانہ طور پر یقین رکھتے ہیں کہ ہماری اپنی حدود ہی حدود کا صحیح پیمانہ ہیں۔ یقینی طور پر، دوسرے ساتھی کی آنکھیں "آف سلنٹ" ہیں، کیونکہ وہ ہماری اپنی جیسی نہیں ہیں۔

لاکھوں لوگ ہنری فورڈ کی کامیابیوں کو دیکھتے ہیں، اس کے آنے کے بعد، اور اس کی خوش قسمتی، یا قسمت، یا ذہین، یا جو کچھ بھی ہے اس کی وجہ سے اس پر رشک کرتے ہیں کہ وہ فورڈ کی خوش قسمتی کا سہرا دیتے ہیں۔ شاید ہر ایک لاکھ میں سے ایک شخص فورڈ کی کامیابی کا راز جانتا ہے، اور جو لوگ جانتے ہیں وہ اس کی سادگی کی وجہ سے اس کے بارے میں بات کرنے سے بہت معمولی، یا بہت ہچکچاتے ہیں۔ ایک لین دین بالکل "راز" کو واضح کرے گا۔

چند سال پہلے، فورڈ نے اپنی اب مشہور V-8 موٹر تیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے ایک بلاک میں ڈالے گئے پورے آٹھ سلنڈروں کے ساتھ ایک انجن بنانے کا انتخاب کیا، اور اپنے انجینئروں کو انجن کے لیے ایک ڈیزائن تیار کرنے کی ہدایت کی۔ ڈیزائن کاغذ پر رکھا گیا تھا، لیکن انجینئرز نے ایک آدمی سے اتفاق کیا کہ آٹھ سلنڈر گیس انجن بلاک کو ایک ٹکڑے میں ڈالنا ناممکن تھا۔

"فورڈ نے کہا، "بہرحال اسے تیار کرو۔

"!لیکن،" انہوں نے جواب دیا، "یہ ناممکن ہے"

آگے بڑھو،" فورڈ نے حکم دیا، "اور اس وقت تک کام پر قائم رہو جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہو جائیں، چاہے کتنا" "ہی وقت درکار ہو۔

انجینئرز آگے بڑھ گئے۔ ان کے لیے اور کچھ نہیں تھا، اگر وہ فورڈ کے عملے میں رہیں۔ چھ مہینے گزر گئے، کچھ نہیں ہوا۔ مزید چھ ماہ گزر گئے، پھر بھی کچھ نہیں ہوا۔ انجینئرز نے احکامات پر عمل درآمد کے لیے ہر قابل فہم منصوبہ آزمایا، لیکن بات سوال سے باہر نظر آئی۔ "!ناممکن"

سال کے آخر میں فورڈ نے اپنے انجینئرز سے جانچ پڑتال کی، اور انہوں نے دوبارہ اسے مطلع کیا کہ انہیں اس کے احکامات پر عمل کرنے کا کوئی راستہ نہیں ملا۔

"آگے بڑھو،" فورڈ نے کہا، "میں یہ چاہتا ہوں، اور میں اسے حاصل کروں گا۔"

وہ آگے بڑھے، اور پھر، جیسے جادو کے ایک جھٹکے سے، راز کا پتہ چلا۔

!فورڈ ڈیٹرمینیشن ایک بار پھر جیت گیا تھا

اس کہانی کو منٹ کی درستگی کے ساتھ بیان نہیں کیا جا سکتا، لیکن اس کا مجموعہ اور مادہ درست ہے۔ اس سے نتیجہ اخذ کریں، آپ جو سوچنا اور امیر بننا چاہتے ہیں، فورڈ لاکھوں کا راز، اگر آپ کر سکتے ہیں۔ آپ کو زیادہ دور تک نہیں دیکھنا پڑے گا۔

ہنری فورڈ ایک کامیابی ہے، کیونکہ وہ کامیابی کے اصولوں کو سمجھتا ہے، اور لاگو کرتا ہے۔ ان میں سے ایک خواہش ہے: یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔ فورڈ کی اس کہانی کو پڑھتے ہوئے یاد رکھیں، اور ان سطروں کو چنیں جن میں اس کی شاندار کامیابی کا راز بیان کیا گیا ہے۔ اگر آپ یہ کر سکتے ہیں، اگر آپ اصولوں کے اس مخصوص گروہ پر انگلی رکھ سکتے ہیں جس نے ہنری فورڈ کو امیر بنایا، تو آپ تقریباً کسی بھی اس کال میں اس کی کامیابیوں کے برابر کر سکتے ہیں جس کے لیے آپ موزوں ہیں۔

آپ "اپنی قسمت کے مالک، آپ کے کپتان ہیں

کیونکہ" روح، ...

جب ہینلی نے پیشن گوئی کی لکیریں لکھیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں،" اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ہم اپنی قسمت کے مالک ہیں، اپنی روح کے کپتان ہیں، کیونکہ ہمارے پاس اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کی طاقت ہے۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ایتھر جس میں یہ چھوٹی سی زمین تیرتی ہے، جس میں ہم حرکت کرتے ہیں اور ہمارا وجود ہے، وہ توانائی کی ایک شکل ہے جو ناقابل فہم حد تک کمپن کی تیز رفتار سے حرکت کرتی ہے، اور یہ کہ ایتھر عالمگیر طاقت کی ایک شکل سے بھرا ہوا ہے جو خود کو ہمارے ذہنوں میں رکھے ہوئے خیالات کی نوعیت کے مطابق ڈھال لیتی ہے۔ اور ہمیں متاثر کرتا ہے، قدرتی طریقوں سے، ہمارے خیالات کو ان کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے لیے۔

اگر شاعر ہمیں یہ عظیم سچائی بتاتا تو ہمیں معلوم ہوتا کہ یہ کیوں ہے کہ ہم اپنی تقدیر کے مالک، اپنی روح کے کپتان ہیں۔ اسے ہمیں بڑے زور کے ساتھ بتانا چاہیے تھا کہ یہ طاقت تباہ کن خیالات اور تعمیری خیالات کے درمیان تفریق کرنے کی کوئی کوشش نہیں کرتی ہے، کہ یہ ہمیں غربت کے جسمانی حقیقت کے خیالات میں ترجمہ کرنے کی ترغیب دے گی، جس طرح یہ ہمیں دولت کے خیالات پر عمل کرنے پر اثر انداز کرے گی۔

اسے ہمیں یہ بھی بتانا چاہیے تھا کہ ہمارے دماغ ان غالب خیالات کے ساتھ مقناطیس بن جاتے ہیں جو ہم اپنے ذہنوں میں رکھتے ہیں، اور، جن سے کوئی آدمی واقف نہیں ہوتا، یہ "مقناطیس" ہمیں ان قوتوں، لوگوں، زندگی کے حالات کو اپنی طرف کھینچتے ہیں جو ہمارے غالب خیالات کی فطرت سے ہم آہنگ ہوتے ہیں۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا، کہ اس سے پہلے کہ ہم بہت زیادہ دولت جمع کر سکیں، ہمیں دولت کی شدید خواہش کے ساتھ اپنے ذہنوں کو مقناطیسی بنانا چاہیے، کہ ہمیں "پیسے سے ہوش میں رہنا چاہیے" جب تک کہ پیسے کی خواہش ہمیں اس کے حصول کے لیے یقینی منصوبہ بنانے پر مجبور نہ کرے۔

لیکن، ایک شاعر ہونے کے ناطے، اور فلسفی نہیں، ہینلی نے شاعرانہ شکل میں ایک عظیم سچائی بیان کرکے خود کو مطمئن کیا، اور جو لوگ اس کی پیروی کرتے تھے ان کو اس کی سطروں کے فلسفیانہ معنی کی تشریح کرنے پر چھوڑ دیا۔

آہستہ آہستہ، سچائی خود آشکار ہوتی گئی، یہاں تک کہ اب یہ یقینی طور پر ظاہر ہوتا ہے کہ اس کتاب میں بیان کردہ اصول ہماری معاشی قسمت پر تسلط کا راز چھپاتے ہیں۔

اب ہم ان اصولوں میں سے پہلے کو جانچنے کے لیے تیار ہیں۔ کھلے ذہن کی روح کو برقرار رکھیں، اور یاد رکھیں جیسے آپ پڑھ رہے ہیں، یہ کسی ایک آدمی کی ایجاد نہیں ہیں۔ اصولوں کو 500 سے زیادہ مردوں کی زندگی کے تجربات سے جمع کیا گیا تھا جنہوں نے حقیقت میں بہت زیادہ دولت جمع کی تھی۔ وہ مرد جنہوں نے غربت میں شروع کیا، لیکن بہت کم تعلیم کے ساتھ، بغیر اثر کے۔ اصولوں نے ان آدمیوں کے لیے کام کیا۔ آپ انہیں اپنے مستقل فائدے کے لیے کام پر لگا سکتے ہیں۔

آپ کو یہ کام کرنا مشکل نہیں بلکہ آسان لگے گا۔

اس سے پہلے کہ آپ اگلا باب پڑھیں، میں چاہتا ہوں کہ آپ جان لیں کہ یہ حقائق پر مبنی معلومات فراہم کرتی ہے جو آپ کی پوری مالیاتی تقدیر کو آسانی سے بدل سکتی ہے، کیونکہ یہ یقینی طور پر بیان کردہ دو لوگوں کے لیے حیرت انگیز تناسب میں تبدیلیاں لایا ہے۔

میں چاہتا ہوں کہ آپ یہ بھی جان لیں کہ ان دو آدمیوں اور میرے درمیان رشتہ ایسا ہے کہ میں حقائق کے ساتھ کوئی آزادی نہیں لے سکتا تھا، چاہے میں ایسا کرنا چاہتا۔ ان میں سے ایک تقریباً پچیس سال سے میرا قریبی ذاتی دوست ہے، دوسرا میرا اپنا بیٹا ہے۔ ان دو آدمیوں کی غیر معمولی کامیابی، وہ کامیابی جس کو وہ اگلے باب میں بیان کردہ اصول کو دل کھول کر تسلیم کرتے ہیں، اس ذاتی حوالے کو اس اصول کی دور دراز طاقت پر زور دینے کے ایک ذریعہ کے طور پر زیادہ جواز فراہم کرتی ہے۔

تقریباً پندرہ سال پہلے، میں نے سلیم کالج، سلیم، ویسٹ ورجینیا میں ابتدائی خطاب دیا تھا۔ میں نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول پر اتنی شدت کے ساتھ زور دیا کہ گریجویٹ کلاس کے ایک ممبر نے یقینی طور پر اسے مختص کیا، اور اسے اپنے فلسفے کا حصہ بنا لیا۔ نوجوان اب کانگریس کا رکن ہے، اور موجودہ انتظامیہ میں ایک اہم عنصر ہے۔ اس کتاب کے پبلشر کے پاس جانے سے ٹھیک پہلے اس نے مجھے ایک خط لکھا جس میں اس نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول کے بارے میں اپنی رائے اس قدر واضح طور پر بیان کی تھی کہ میں نے اس باب کے تعارف کے طور پر اس کا خط شائع کرنے کا انتخاب کیا ہے۔ اس سے آپ کو آنے والے انعامات کا اندازہ ہوتا ہے۔

"میرے پیارے نپولین:

"کانگریس کے رکن کے طور پر میری خدمات نے مجھے مردوں اور عورتوں کے مسائل کے بارے میں بصیرت فراہم کی ہے، میں ایک تجویز پیش کرنے کے لیے لکھ رہا ہوں جو ہزاروں لائق لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔

"معذرت کے ساتھ، مجھے یہ بتانا ضروری ہے کہ اگر اس تجویز پر عمل کیا جاتا ہے، تو اس کا مطلب آپ کے لیے کئی سالوں کی محنت اور ذمہ داری ہوگی، لیکن میں یہ تجویز پیش کرنے کے لیے بہت خوش ہوں، کیونکہ میں مفید خدمات انجام دینے کے لیے آپ کی محبت کو جانتا ہوں۔

"1922 میں، آپ نے سلیم کالج میں ابتدائی خطاب دیا، جب میں گریجویشن کلاس کا ممبر تھا، اس خطاب میں، آپ نے میرے ذہن میں ایک آئیڈیا ڈالا جو اب مجھے اپنی ریاست کے لوگوں کی خدمت کرنے کے موقع کے لیے ذمہ دار ہے، اور مستقبل میں مجھے جو بھی کامیابی ملے گی، اس کے لیے بہت بڑے پیمانے پر ذمہ دار ہوں گے۔

"میرے ذہن میں جو تجویز ہے، وہ یہ ہے کہ آپ سیلم کالج میں جو خطاب آپ نے دیا تھا اس کا خلاصہ اور مادہ ایک کتاب میں ڈالیں، اور اس طرح امریکہ کے لوگوں کو اپنے کئی سالوں کے تجربے اور ان مردوں کے ساتھ وابستگی سے فائدہ اٹھانے کا موقع دیں جنہوں نے اپنی عظمت سے، امریکہ کو زمین کی سب سے امیر ترین قوم بنا دیا ہے۔

"مجھے یاد ہے، گویا یہ کل کی بات ہے، آپ نے اس طریقے کی شاندار وضاحت کی جس کے ذریعے ہنری فورڈ نے، بغیر کسی ڈالر کے، بغیر کسی بااثر دوست کے، بہت کم تعلیم کے ساتھ، بہت بلندیوں کو پہنچایا۔ تب میں نے آپ کی تقریر ختم کرنے سے پہلے ہی ذہن بنا لیا تھا کہ میں اپنے لیے ایک جگہ بناؤں گا، چاہے مجھے کتنی ہی مشکلات کا سامنا کرنا پڑے۔

"اس سال اور آنے والے چند سالوں میں ہزاروں نوجوان اپنی تعلیم مکمل کر لیں گے۔ ان میں سے ہر ایک عملی حوصلہ افزائی کے ایسے ہی پیغام کی تلاش میں ہو گا جیسا کہ مجھے آپ سے ملا ہے۔ وہ جاننا چاہیں گے کہ زندگی میں کہاں سے موڑنا ہے، کیا کرنا ہے، شروع کرنا ہے۔ آپ انہیں بتا سکتے ہیں، کیونکہ آپ نے بہت سارے لوگوں کے مسائل حل کرنے میں مدد کی ہے۔

"اگر کوئی ایسا ممکنہ طریقہ ہے جس سے آپ اتنی بڑی خدمت پیش کرنے کے متحمل ہو سکتے ہیں، تو کیا میں یہ تجویز پیش کر سکتا ہوں کہ آپ ہر کتاب کے ساتھ، اپنے ذاتی تجزیہ چارٹ میں سے ایک کو شامل کریں، تاکہ کتاب کے خریدار کو ایک مکمل خود ساختہ انوینٹری کا فائدہ ہو، جیسا کہ آپ نے برسوں پہلے مجھے بتایا تھا، بالکل وہی جو کامیابی کی راہ میں حائل ہے۔

"اس طرح کی خدمت، آپ کی کتاب کے قارئین کو ان کے عیوب اور ان کی خوبیوں کی مکمل، غیر جانبدارانہ تصویر فراہم کرنا، ان کے لیے کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق کا مطلب ہوگا۔ خدمت انمول ہوگی۔

"لاکھوں لوگ اب ڈپریشن کی وجہ سے واپسی کے مرحلے کا سامنا کر رہے ہیں، اور میں ذاتی تجربے سے بات کرتا ہوں جب میں کہتا ہوں، میں جانتا ہوں کہ یہ مخلص لوگ آپ کو اپنے مسائل بتانے اور حل کے لیے آپ کی تجاویز حاصل کرنے کے موقع کا خیرمقدم کریں گے۔

"آپ ان لوگوں کے مسائل کو جانتے ہیں جنہیں دوبارہ شروع کرنے کی ضرورت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آج امریکہ میں ایسے ہزاروں لوگ ہیں جو جاننا چاہتے ہیں کہ وہ آئیڈیاز کو پیسے میں کیسے تبدیل کر سکتے ہیں، ایسے لوگ جنہیں شروع سے شروع کرنا چاہیے، بغیر مالیات کے، اور اپنے نقصانات کو پورا کرنا چاہیے۔ اگر کوئی ان کی مدد کر سکتا ہے، تو آپ کر سکتے ہیں۔

"اگر آپ کتاب شائع کرتے ہیں، تو میں پریس سے آنے والی پہلی کاپی کا مالک بننا چاہوں گا، جو ذاتی طور پر آپ کے ذریعہ تحریر کردہ ہے۔

"نیک خواہشات کے ساتھ، میرا یقین کرو،

"تمہارا،

"جیننگز رینڈولف"

باب 2 خواہش

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز

دولت کی طرف پہلا قدم

جب ایڈون سی. بارنس تیس سال سے زیادہ پہلے اورنج، این جے میں مال بردار ٹرین سے نیچے چڑھے، تو وہ بھلے ہی ٹرامپ سے مشابہت رکھتے ہوں، لیکن اس کے خیالات بادشاہ کے تھے۔

جیسے ہی وہ ریل کی پٹریوں سے تھامس اے ایڈیسن کے دفتر تک جا رہا تھا، اس کا دماغ کام پر تھا۔ اس نے خود کو ایڈیسن کی موجودگی میں کھڑا دیکھا۔ اس نے خود کو مسٹر ایڈیسن سے اپنی زندگی کا ایک استعمال کرنے والا جنون، عظیم موجد کا کاروباری ساتھی بننے کی ایک جلتی خواہش کو پورا کرنے کا موقع مانگتے سنا۔

بارنس کی خواہش امید نہیں تھی! یہ خواہش نہیں تھی! یہ ایک پرجوش، دھڑکنے والی خواہش تھی، جس نے تھا۔ DEFINITE ہر چیز کو پیچھے چھوڑ دیا۔ یہ

یہ خواہش نئی نہیں تھی جب وہ ایڈیسن سے رابطہ کیا۔ یہ ایک طویل عرصے سے بارنس کی غالب خواہش تھی۔ ابتدا میں، جب خواہش پہلی بار اس کے ذہن میں نمودار ہوئی، تو شاید یہ صرف ایک خواہش تھی، لیکن جب وہ اس کے ساتھ ایڈیسن کے سامنے پیش ہوا تو یہ محض خواہش نہیں تھی۔

چند سال بعد، ایڈون سی بارنس دوبارہ ایڈیسن کے سامنے کھڑا ہوا، اسی دفتر میں جہاں وہ پہلی بار موجد سے ملا تھا۔ اس بار اس کی خواہش حقیقت میں بدل چکی تھی۔ وہ ایڈیسن کے ساتھ کاروبار میں تھا۔ اس کی زندگی کا غالب خواب حقیقت بن چکا تھا۔ آج، جو لوگ بارنس کو جانتے ہیں وہ اس سے حسد کرتے ہیں، کیونکہ "بریک" زندگی نے اسے حاصل کیا۔ وہ اسے اس کی فتح کے دنوں میں دیکھتے ہیں، اس کی کامیابی کے اسباب کی چھان بین کے لیے کوئی پریشانی اٹھائے بغیر۔

بارنس کامیاب ہوا کیونکہ اس نے ایک یقینی مقصد کا انتخاب کیا، اپنی تمام توانائی، اپنی تمام قوت ارادی، اپنی تمام کوششیں، سب کچھ اس مقصد کے پیچھے لگا دیا۔ جس دن وہ آیا اس دن وہ ایڈیسن کا ساتھی نہیں بن سکا۔ وہ انتہائی معمولی کام شروع کرنے پر مطمئن تھا، جب تک کہ اس نے اپنے پسندیدہ مقصد کی طرف ایک قدم بھی اٹھانے کا موقع فراہم کیا۔

جس موقع کی وہ تلاش کر رہا تھا اس کے ظاہر ہونے سے پہلے ہی پانچ سال گزر گئے۔ ان تمام سالوں میں اس سے امید کی ایک کرن، اس کی خواہش کے حصول کے ایک بھی وعدے نہیں کیا گیا تھا۔ ہر کسی کو، اپنے علاوہ،

وہ ایڈیسن کے بزنس وہیل میں صرف ایک اور کوگ دکھائی دیتا تھا، لیکن اس کے اپنے ذہن میں، وہ ہر ایک منٹ میں ایڈیسن کا پارٹنر تھا، اسی دن سے جب وہ پہلی بار وہاں کام پر گیا تھا۔

یہ ایک یقینی خواہش کی طاقت کی ایک قابل ذکر مثال ہے۔ بارنس نے اپنا مقصد جیت لیا، کیونکہ وہ مسٹر ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننا چاہتا تھا، اس سے زیادہ کہ وہ کچھ اور چاہتا تھا۔ اس نے ایک منصوبہ بنایا جس کے ذریعہ اس مقصد کو حاصل کیا جائے۔

لیکن اُس نے اپنے پیچھے تمام پل جلا ڈالے۔

وہ اس وقت تک اپنی خواہش کے ساتھ کھڑا رہا جب تک کہ یہ اس کی زندگی کا غالب جنون نہ بن گیا — اور — آخر کار، ایک حقیقت۔

جب وہ اورنج کے پاس گیا تو اس نے اپنے آپ سے یہ نہیں کہا، "میں ایڈیسن کو آمادہ کرنے کی کوشش کروں گا کہ وہ مجھے کسی نرم کی نوکری دے"۔ اس نے کہا، "میں ایڈیسن کو دیکھوں گا، اور اسے اطلاع دوں گا کہ میں اس کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں۔

اس نے یہ نہیں کہا کہ "میں وہاں چند ماہ کام کروں گا، اور اگر مجھے حوصلہ نہ ملا تو میں نوکری چھوڑ دوں گا اور کہیں اور نوکری کرلوں گا۔" اس نے کہا، "میں کہیں سے بھی شروع کروں گا۔ میں جو کچھ بھی ایڈیسن مجھ سے کرنے کو کہے گا وہ کروں گا، لیکن اس سے پہلے کہ میں گزر جاؤں، میں اس کا ساتھی رہوں گا۔"

اس نے یہ نہیں کہا، "میں ایک اور موقع کے لیے اپنی آنکھیں کھلی رکھوں گا، اگر میں ایڈیسن کی تنظیم میں اپنی خواہش کو حاصل کرنے میں ناکام رہتا ہوں۔" اس نے کہا، "اس دنیا میں صرف ایک چیز ہے جس کے لیے میں پرعزم ہوں، اور وہ ہے تھامس اے ایڈیسن کے ساتھ ایک کاروباری وابستگی۔ میں اپنے پیچھے تمام پلوں کو جلا دوں گا، اور داؤ پر لگا دوں گا۔

"میں جو چاہتا ہوں اسے حاصل کرنے کی میری صلاحیت پر میرا پورا مستقبل۔

اس نے خود کو پیچھے ہٹنے کا کوئی راستہ نہیں چھوڑا۔ اس نے جیتنا تھا یا فنا ہونا تھا!

کامیابی کی بارنس کی کہانی میں بس یہی ہے! کچھ عرصہ پہلے ایک عظیم جنگجو کو ایک ایسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کے لیے ایسا فیصلہ کرنا ضروری ہو گیا جو میدان جنگ میں اس کی کامیابی کو یقینی بنائے۔ وہ اپنی فوجوں کو ایک طاقتور دشمن کے خلاف بھیجنے والا تھا، جس کے آدمیوں کی تعداد اس سے زیادہ تھی۔ اس نے اپنے سپاہیوں کو کشتیوں میں لاد کر دشمن کے ملک کی طرف روانہ کیا، سپاہیوں اور سامان کو اتارا، پھر ان جہازوں کو جلانے کا حکم دیا جو انہیں لے کر گئے تھے۔ پہلی جنگ سے پہلے اپنے جوانوں کو مخاطب کرتے ہوئے، اس نے کہا، "آپ دیکھتے ہیں کہ کشتیاں دھوئیں میں اٹھ رہی ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ جب تک ہم جیت نہیں جاتے ہم ان ساحلوں کو زندہ نہیں چھوڑ سکتے! اب ہمارے پاس کوئی چارہ نہیں ہے- ہم جیتیں یا ہم مارے جائیں! وہ جیت گئے۔

ہر وہ شخص جو کسی بھی اقدام میں جیتتا ہے اسے اپنے جہازوں کو جلانے اور پسپائی کے تمام ذرائع کو ختم کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ صرف ایسا کرنے سے ہی کوئی ذہن کی اس حالت کو برقرار رکھنے کا یقین کر سکتا ہے جسے جیتنے کی ایک جلتی خواہش کے طور پر جانا جاتا ہے، جو کامیابی کے لیے ضروری ہے۔

شکاگو کی عظیم آگ کے بعد صبح، تاجروں کا ایک گروپ اسٹیٹ اسٹریٹ پر کھڑا تھا، جو ان کی دکانوں کی تمباکو نوشی کی باقیات کو دیکھ رہا تھا۔ وہ یہ فیصلہ کرنے کے لیے ایک کانفرنس میں گئے کہ آیا وہ دوبارہ تعمیر کرنے کی کوشش کریں گے، یا شکاگو چھوڑ کر ملک کے ایک زیادہ امید افزا حصے میں دوبارہ شروع کریں گے۔ وہ شکاگو چھوڑنے کے فیصلے پر پہنچ گئے - ایک کے علاوہ باقی سب۔

جس تاجر نے قیام کرنے اور دوبارہ تعمیر کرنے کا فیصلہ کیا اس نے اپنے سٹور کی باقیات کی طرف انگلی اٹھائی اور کہا، "حضرات، میں اسی جگہ پر دنیا کا سب سے بڑا اسٹور بناؤں گا، چاہے وہ کتنی ہی بار جل جائے۔"

یہ پچاس سال سے زیادہ پہلے کی بات ہے۔ اسٹور بنایا گیا تھا۔ یہ آج وہاں کھڑا ہے، دماغ کی اس حالت کی طاقت کی ایک بلند و بالا یادگار جسے برننگ ڈیزائر کہا جاتا ہے۔ مارشل فیلڈ کے لیے جو آسان کام ہوتا، وہ بالکل

وہی ہوتا جو اس کے ساتھی تاجروں نے کیا۔ جب جانا مشکل تھا، اور مستقبل مایوس کن نظر آتا تھا، تو وہ اوپر کھینچے اور چلے گئے جہاں جانا آسان لگتا تھا۔

مارشل فیلڈ اور دوسرے تاجروں کے درمیان اس فرق کو اچھی طرح سے نشان زد کریں، کیونکہ یہ وہی فرق ہے جو ایڈون سی بارنس کو ہزاروں دوسرے نوجوانوں سے ممتاز کرتا ہے جنہوں نے ایڈیسن تنظیم میں کام کیا ہے۔ یہ وہی فرق ہے جو عملی طور پر کامیاب ہونے والے تمام لوگوں کو ناکام کرنے والوں سے ممتاز کرتا ہے۔

ہر انسان جو پیسے کے مقصد کو سمجھنے کی عمر کو پہنچتا ہے، اس کی خواہش رکھتا ہے۔ خواہش کرنے سے دولت نہیں ملے گی۔ لیکن دولت کی خواہش ایک ایسی ذہنی کیفیت کے ساتھ جو ایک جنون بن جائے، پھر دولت حاصل کرنے کے لیے قطعی طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کریں، اور ان منصوبوں کو استقامت کے ساتھ جو ناکامی کو تسلیم نہیں کرتے، ان کی پشت پناہی کرنے سے دولت حاصل ہوگی۔

وہ طریقہ جس کے ذریعے دولت کی خواہش کو اس کے مالی مساوی میں تبدیل کیا جا سکتا ہے، چھ یقینی، عملی اقدامات پر مشتمل ہے، یعنی:

سب سے پہلے آپ کے ذہن میں صحیح رقم طے کریں جو آپ چاہتے ہیں۔ صرف یہ کہنا کافی نہیں ہے کہ "مجھے کافی رقم چاہیے"۔ رقم کے بارے میں یقینی بنائیں۔ (یقینیت کی ایک نفسیاتی وجہ ہے جسے اگلے باب میں بیان کیا جائے گا)۔

دوسرا۔ اس بات کا تعین کریں کہ آپ اپنی مطلوبہ رقم کے بدلے میں کیا دینا چاہتے ہیں۔ (ایسی کوئی حقیقت نہیں ہے جیسے "کچھ کے بدلے کچھ نہیں۔)

تیسرا جب آپ اپنی مطلوبہ رقم حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو ایک مخصوص تاریخ طے کریں۔

چوتھا۔ اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے ایک قطعی منصوبہ بنائیں، اور اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کے لیے، چاہے آپ تیار ہوں یا نہ ہوں، شروع کریں۔

پانچواں۔ آپ جس رقم کو حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کا ایک واضح، جامع بیان لکھیں، اس کے حصول کے لیے وقت کی حد کا نام دیں، یہ بتائیں کہ آپ رقم کے بدلے میں کیا دینے کا ارادہ رکھتے ہیں، اور واضح طور پر اس منصوبے کی وضاحت کریں جس کے ذریعے آپ اسے جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

چھٹا۔ اپنا تحریری بیان بلند آواز سے پڑھیں، روزانہ دو بار، ایک بار رات کو ریٹائر ہونے سے پہلے، اور ایک بار صبح اٹھنے کے بعد۔

جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں — دیکھیں اور محسوس کریں اور خود پر یقین کریں کہ آپ پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں ہیں۔

یہ ضروری ہے کہ آپ ان چھ مراحل میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں۔ یہ خاص طور پر اہم ہے کہ آپ مشاہدہ کریں، اور چھٹے پیراگراف میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔ آپ شکایت کر سکتے ہیں کہ اس سے پہلے کہ آپ کے پاس پیسے ہوں آپ کے لیے "خود کو اپنے قبضے میں دیکھنا" ناممکن ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں ایک جلتی ہوئی خواہش آپ کی مدد کے لیے آئے گی۔ اگر آپ واقعی پیسے کی اتنی شدت سے خواہش کرتے ہیں کہ آپ کی خواہش ایک جنون ہے، تو آپ کو اپنے آپ کو یہ باور کرانے میں کوئی دقت نہیں ہوگی کہ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ مقصد یہ ہے کہ پیسے چاہیں، اور اسے حاصل کرنے کے لیے اتنا پرعزم ہو جائیں کہ آپ اپنے آپ کو قائل کر لیں کہ آپ کے پاس یہ ہوگا۔

صرف وہی لوگ جو "پیسے سے ہوش میں" ہوتے ہیں وہ کبھی بھی بڑی دولت جمع کرتے ہیں۔ "پیسے کے شعور" کا مطلب ہے کہ ذہن پیسے کی خواہش سے اتنا مکمل طور پر سیر ہو گیا ہے، کہ کوئی شخص اپنے نفس کو پہلے سے ہی اس کے قبضے میں دیکھ سکتا ہے۔

غیر شروع کرنے والوں کے لیے، جنہیں انسانی ذہن کے کام کرنے والے اصولوں کی تعلیم نہیں دی گئی، یہ ہدایات ناقابل عمل لگ سکتی ہیں۔ یہ ان تمام لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو چھ مراحل کی درستگی کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں، یہ جاننے کے لیے کہ وہ جو معلومات فراہم کرتے ہیں، وہ اینڈریو کارنیگی سے

حاصل کی گئی تھی، جس نے اسٹیل ملز میں ایک عام مزدور کے طور پر شروعات کی تھی، لیکن اپنی عاجزی سے شروعات کے باوجود، ان اصولوں سے اسے ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی خوش قسمتی حاصل ہوئی۔

یہ جاننے میں مزید مدد ہو سکتی ہے کہ یہاں جن چھ اقدامات کی سفارش کی گئی ہے ان کا آنجہانی تھامس اے ایڈیسن نے بغور جائزہ لیا تھا، جس نے ان پر اپنی منظوری کی مہر ثبت کی تھی، یہ نہ صرف رقم جمع کرنے کے لیے ضروری ہیں، بلکہ کسی خاص مقصد کے حصول کے لیے بھی ضروری ہیں۔

قدموں میں "سخت مشقت" کی ضرورت نہیں ہے۔ وہ کسی قربانی کے لیے پکارتے ہیں۔ وہ کسی کو مضحکہ خیز، یا معتبر بننے کی ضرورت نہیں رکھتے ہیں۔ ان کو لاگو کرنے کے لئے تعلیم کی کوئی بڑی مقدار کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن ان چھ مراحل کے کامیاب اطلاق کے لیے کافی تخیل کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ کسی کو یہ دیکھنے اور سمجھنے کے قابل بنایا جا سکے کہ رقم کے جمع ہونے کو موقع، خوش قسمتی اور قسمت پر نہیں چھوڑا جا سکتا۔ کسی کو یہ سمجھ لینا چاہیے کہ جن لوگوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، انہوں نے پیسے حاصل کرنے سے پہلے ایک خاص مقدار میں خواب دیکھنا، امیدیں، خواہشیں، خواہشات اور منصوبہ بندی کی۔

آپ کو یہ بھی معلوم ہو سکتا ہے کہ آپ کے پاس کبھی بھی زیادہ مقدار میں دولت نہیں ہو سکتی، جب تک کہ آپ اپنے آپ کو پیسے کی خواہش کی سفید گرمی میں کام نہیں کر سکتے، اور حقیقت میں یقین کریں کہ آپ اس کے مالک ہوں گے۔

آپ یہ بھی جانتے ہوں گے کہ تہذیب کے آغاز سے لے کر آج تک ہر عظیم رہنما خواب دیکھنے والا تھا۔ عیسائیت آج دنیا کی سب سے بڑی ممکنہ طاقت ہے، کیونکہ اس کا بانی ایک شدید خواب دیکھنے والا تھا جس کے پاس حقیقتوں کو جسمانی شکل میں تبدیل ہونے سے پہلے ان کی ذہنی اور روحانی شکل میں دیکھنے کی بصیرت اور تخیل تھا۔

اگر آپ کو اپنے تخیل میں عظیم دولت نظر نہیں آتی ہے، تو آپ انہیں اپنے بینک بیلنس میں کبھی نہیں دیکھ پائیں گے۔

کبھی بھی، امریکہ کی تاریخ میں عملی خواب دیکھنے والوں کے لیے اتنا بڑا موقع نہیں ملا جتنا اب موجود ہے۔ چھ سال کی معاشی تباہی نے تمام مردوں کو، کافی حد تک، ایک ہی سطح پر کم کر دیا ہے۔ ایک نئی دوڑ لگنے والی ہے۔ داؤ بڑی خوش قسمتی کی نمائندگی کرتا ہے جو اگلے دس سالوں میں جمع ہو جائے گا۔ دوڑ کے اصول بدل چکے ہیں، کیونکہ اب ہم ایک بدلی ہوئی دنیا میں رہتے ہیں جو یقینی طور پر عوام کے حق میں ہے، جن کے پاس ڈپریشن کے دوران موجودہ حالات میں جیتنے کا بہت کم یا کوئی موقع نہیں تھا، جب خوف نے ترقی اور ترقی کو مفلوج کر دیا تھا۔

ہم جو دولت کی اس دوڑ میں ہیں، یہ جان کر حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے کہ یہ بدلی ہوئی دنیا جس میں ہم رہتے ہیں، نئے خیالات، کام کرنے کے نئے طریقے، نئے لیڈر، نئی ایجادات، نئے طریقے سکھانے، مارکیٹنگ کے نئے طریقے، نئی کتابیں، نیا ادب، ریڈیو کے لیے نئے فیچرز، تصویروں کے لیے نئے آئیڈیاز کا مطالبہ کر رہی ہے۔ نئی اور بہتر چیزوں کے لیے اس تمام مطالبہ کے پیچھے، ایک خوبی ہے جسے جیتنے کے لیے اپنے پاس ہونا چاہیے، اور وہ ہے مقصد کا تعین، اس کا علم ہونا جو کوئی چاہتا ہے، اور اسے حاصل کرنے کی شدید خواہش۔

کاروباری ڈپریشن نے ایک عمر کی موت، اور دوسرے کی پیدائش کو نشان زد کیا۔ اس بدلی ہوئی دنیا کو عملی خواب دیکھنے والوں کی ضرورت ہے جو اپنے خوابوں کو عملی جامہ پہنا سکیں۔ عملی خواب دیکھنے والے ہمیشہ تہذیب کے نمونے بنانے والے رہے ہیں اور رہیں گے۔

ہم جو دولت جمع کرنا چاہتے ہیں، ہمیں یاد رکھنا چاہیے کہ دنیا کے حقیقی رہنما ہمیشہ ایسے مرد رہے ہیں جنہوں نے غیر پیدائشی موقع کی غیر محسوس، نظر نہ آنے والی قوتوں کو بروئے کار لایا اور عملی طور پر استعمال کیا، اور ان قوتوں، [یا سوچ کی تحریکوں] کو آسمانی عمارتوں، شہروں، کارخانوں، ہوائی جہازوں، آٹوموبائلز اور زندگی کی ہر قسم کو مزید سازگار بنانے والی چیزوں میں تبدیل کر دیا۔

رواداری، اور کھلا ذہن آج کے خواب دیکھنے والے کی عملی ضروریات ہیں۔ جو لوگ نئے خیالات سے ڈرتے ہیں وہ شروع کرنے سے پہلے ہی برباد ہو جاتے ہیں۔ پائنرز کے لیے موجودہ وقت سے زیادہ سازگار وقت کبھی نہیں آیا۔ یہ سچ ہے کہ فتح کرنے کے لیے کوئی جنگلی اور اونی مغرب نہیں ہے، جیسا کہ کورڈ ویگن کے دنوں میں تھا۔

لیکن ایک وسیع کاروباری، مالیاتی، اور صنعتی دنیا ہے جسے نئے اور بہتر خطوط پر دوبارہ ترتیب دینے اور ری ڈائریکٹ کیا جانا ہے۔

دولت میں سے اپنا حصہ حاصل کرنے کی منصوبہ بندی کرتے ہوئے، کوئی بھی آپ کو خواب دیکھنے والے کو طعنہ دینے کے لیے متاثر نہ کرے۔ اس بدلی ہوئی دنیا میں بڑے داؤ کو جیتنے کے لیے، آپ کو ماضی کے عظیم علمبرداروں کی روح کو پکڑنا ہوگا، جن کے خوابوں نے تہذیب کو وہ سب کچھ دیا ہے جو اس کی قیمتی ہے، وہ جذبہ جو ہمارے اپنے ملک کی زندگی کے خون کا کام کرتا ہے — آپ کا موقع اور میرا، اپنی صلاحیتوں کو فروغ دینے اور مارکیٹ کرنے کے لیے۔

ہمیں نہیں بھولنا چاہیے، کولمبس نے ایک نامعلوم دنیا کا خواب دیکھا، ایسی دنیا کے وجود پر اپنی زندگی داؤ پر لگا دی، اور اسے دریافت کیا!

کوپرنیکس، عظیم ماہر فلکیات، نے کثیر العالمین کا خواب دیکھا، اور ان کا انکشاف کیا! اس کے بعد کسی نے اسے "غیر عملی" قرار نہیں دیا۔

فتح حاصل کی اس کے بجائے، دنیا نے ان کے مزار پر پوجا کی، اس طرح ایک بار پھر ثابت ہوا کہ "کامیابی کے لیے معافی کی ضرورت نہیں، ناکامی کی اجازت نہیں۔

اگر آپ جو کام کرنا چاہتے ہیں وہ صحیح ہے، اور آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، آگے بڑھیں اور اسے کریں! اپنے خواب کو پورا کریں، اور اگر آپ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو "وہ" کیا کہتے ہیں اس کی پرواہ نہ کریں، کیونکہ "وہ" شاید یہ نہیں جانتے کہ ہر ناکامی اس کے ساتھ ایک مساوی کامیابی کا بیج لاتی ہے۔

ہنری فورڈ، غریب اور غیر تعلیم یافتہ، گھوڑے کے بغیر گاڑی کا خواب دیکھا، اپنے پاس موجود اوزاروں کے ساتھ کام کرنے گیا، بغیر موقع کا انتظار کیے، اور اب اس کے خواب کا ثبوت پوری زمین پر ہے۔ اس نے اب تک زندہ رہنے والے کسی بھی آدمی کے مقابلے میں زیادہ پہیے لگائے ہیں، کیونکہ وہ اپنے خوابوں کو پیچھے کرنے سے نہیں ڈرتا تھا۔

تھامس ایڈیسن نے ایک ایسے لیمپ کا خواب دیکھا جسے بجلی سے چلایا جا سکتا تھا، وہیں سے وہ اپنے خواب کو عملی جامہ پہنانے کے لیے کھڑا ہوا، اور دس ہزار سے زیادہ ناکامیوں کے باوجود، وہ اس خواب کے ساتھ اس وقت تک کھڑا رہا جب تک کہ اس نے اسے حقیقت میں تبدیل نہیں کیا۔

عملی خواب دیکھنے والے نہ چھوڑیں!

وہیلن نے سگار اسٹورز کی ایک زنجیر کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اب یونائیٹڈ سگار اسٹورز امریکہ کے بہترین کونوں پر قابض ہیں۔

لنکن نے سیاہ فام غلاموں کے لیے آزادی کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اپنے خواب کو حقیقت میں بدلتے ہوئے ایک متحد شمالی اور جنوبی دیکھنے کے لیے بمشکل زندگی گزاری۔

رائٹ برادران نے ایک ایسی مشین کا خواب دیکھا تھا جو ہوا میں اڑ جائے گی۔

اب کوئی پوری دنیا میں اس بات کا ثبوت دیکھ سکتا ہے کہ انہوں نے اچھے خواب دیکھے تھے۔

مارکونی نے آسمان کی غیر محسوس قوتوں کو استعمال کرنے کے لیے ایک نظام کا خواب دیکھا۔ اس بات کا ثبوت کہ اس نے بیکار خواب نہیں دیکھا، دنیا کے ہر وائرلیس اور ریڈیو میں مل سکتا ہے۔ مزید برآں، مارکونی کا خواب سب سے عاجز کیبن، اور سب سے شاندار جاگیر والا گھر ساتھ لے کر آیا۔ اس نے روئے زمین پر ہر قوم کے لوگوں کو بیک ڈور ہمسایہ بنایا۔ اس نے ریاستہائے متحدہ کے صدر کو ایک ایسا ذریعہ دیا جس کے ذریعے وہ ایک وقت میں، اور مختصر نوٹس پر امریکہ کے تمام لوگوں سے بات کر سکتے ہیں۔ آپ کو یہ جان کر دلچسپی ہو سکتی ہے کہ مارکونی کے "دوستوں" نے اسے حراست میں لیا تھا، اور ایک نفسیاتی ہسپتال میں معائنہ کیا، جب اس نے اعلان کیا کہ اس نے ایک اصول دریافت کر لیا ہے جس کے ذریعے وہ تاروں کی مدد کے بغیر، یا دوسرے براہ راست جسمانی ذرائع سے پیغامات بھیج سکتا ہے۔

آج کے خواب دیکھنے والے بہتر ہیں۔

دنیا نئی دریافتوں کی عادی ہو چکی ہے۔ بلکہ اس نے دنیا کو ایک نیا خیال دینے والے خواب دیکھنے والے کو انعام دینے پر آمادگی ظاہر کی ہے۔

"سب سے بڑی کامیابی تھی، شروع میں، اور ایک وقت کے لیے، لیکن ایک خواب تھا۔"

"بلوط بلوط میں سوتا ہے۔ پرندے انڈے میں انتظار کرتا ہے، اور روح کے بلند ترین نظارے میں، ایک بیدار فرشتہ ہلتا ہے۔

"حقیقت۔

دنیا کے خواب دیکھنے والے، بیدار ہو، اٹھو، اور اپنے آپ پر زور دو۔ آپ کا ستارہ اب عروج پر ہے۔ عالمی افسردگی وہ موقع لے کر آیا جس کا آپ انتظار کر رہے تھے۔ اس نے لوگوں کو عاجزی، رواداری اور کھلے ذہن کا درس دیا۔

دنیا مواقع کی کثرت سے بھری پڑی ہے جس کا ماضی کے خواب دیکھنے والے کبھی نہیں جانتے تھے۔

ہونے اور کرنے کی ایک جلتی خواہش وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے خواب دیکھنے والے کو نکلنا چاہیے۔ خواب بے حسی، کاہلی یا خواہش کی کمی سے پیدا نہیں ہوتے۔

دنیا اب خواب دیکھنے والے کا طعنہ نہیں دیتی اور نہ ہی اسے ناقابل عمل کہتی ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ ایسا ہوتا ہے تو، ٹینیسی کا دورہ کریں، اور اس بات کا مشاہدہ کریں کہ ایک خواب دیکھنے والے صدر نے امریکہ کی عظیم آبی طاقت کو استعمال کرنے اور استعمال کرنے کی راہ میں کیا کیا ہے۔

برسوں پہلے ایسا خواب پاگل پن کی طرح لگتا تھا۔

آپ مایوس ہو چکے ہیں، آپ افسردگی کے دوران شکست سے گزر چکے ہیں، آپ نے اپنے اندر کے عظیم دل کو کچلتے ہوئے محسوس کیا ہے جب تک کہ اس سے خون بہہ نہ جائے۔ حوصلہ رکھو، کیونکہ ان تجربات نے اس روحانی دھات کو متاثر کیا ہے جس سے آپ بنائے گئے ہیں - یہ بے مثال قیمت کے اثاثے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ زندگی میں کامیاب ہونے والے تمام لوگ ایک بری شروعات کرتے ہیں، اور "پہنچنے" سے پہلے بہت سی دل دہلا دینے والی جدوجہد سے گزرتے ہیں۔ کامیاب ہونے والوں کی زندگی میں اہم موڑ عموماً کسی بحران کے وقت آتا ہے، جس کے ذریعے وہ اپنے "دوسرے نفسوں" سے متعارف ہوتے ہیں۔

John Bunyan نے Pilgrim's Progress لکھی، جو کہ تمام انگریزی ادب میں سب سے بہترین ہے، جب اسے جیل میں قید کیا گیا تھا اور اسے سخت سزا دی گئی تھی، کیونکہ مذہب کے موضوع پر اس کے خیالات تھے۔

O. ہنری نے اس ذہانت کو دریافت کیا جو اس کے دماغ میں سو گیا تھا، جب وہ بڑی بدقسمتی کا سامنا کر چکا تھا، اور اسے کولمبس، اوہائیو میں ایک جیل کی کوٹھری میں بند کر دیا گیا تھا۔ بدقسمتی سے مجبور ہو کر، اپنے "دوسرے نفس" سے آشنا ہونے اور اپنی تخیل کو استعمال کرنے کے لیے، اس نے خود کو ایک دکھی مجرم اور بدعنوانی کے بجائے ایک عظیم مصنف کے طور پر دریافت کیا۔ عجیب اور متنوع زندگی کے طریقے ہیں، اور اجنبی اب بھی لامحدود ذہانت کے طریقے ہیں، جن کے ذریعے بعض اوقات انسان اپنے دماغ، اور تخیل کے ذریعے مفید خیالات پیدا کرنے کی اپنی صلاحیت کو دریافت کرنے سے پہلے ہر طرح کے عذاب سے گزرنے پر مجبور ہوتے ہیں۔

ایڈیسن، دنیا کا سب سے بڑا موجد اور سائنسدان، ایک "ٹریمپ" ٹیلی گراف آپریٹر تھا، وہ بے شمار بار ناکام ہوا اس سے پہلے کہ وہ کارفرما ہو، آخر کار، اس ذہانت کی دریافت میں جو اس کے دماغ میں سویا ہوا تھا۔

چارلس ڈکنز کا آغاز سیاہ برتنوں پر لیبل چسپاں کرنے سے ہوا۔ اس کی پہلی محبت کے سانحے نے اس کی روح کی گہرائیوں کو گھس لیا، اور اسے دنیا کے حقیقی مصنفین میں سے ایک میں تبدیل کر دیا۔ اس المیے نے سب سے پہلے ڈیوڈ کاپر فیلڈ کو جنم دیا، پھر دوسرے کاموں کا ایک پے در پے کام جس نے اس کی کتابیں پڑھنے والوں کے لیے اسے ایک امیر اور بہتر دنیا بنا دیا۔ محبت کے معاملات پر مایوسی، عام طور پر مردوں کو شراب پینے اور عورتوں کو برباد کرنے کا اثر رکھتی ہے۔ اور یہ، کیونکہ زیادہ تر لوگ اپنے مضبوط ترین جذبات کو تعمیری نوعیت کے خوابوں میں تبدیل کرنے کا فن کبھی نہیں سیکھتے۔

ہیلن کیلر پیدائش کے فوراً بعد بہری، گونگی اور نابینا ہو گئی۔ اپنی سب سے بڑی بدقسمتی کے باوجود اس نے اپنا نام تاریخ کے اوراق میں انمٹ لکھا ہے۔ اس کی پوری زندگی اس بات کا ثبوت ہے کہ جب تک شکست کو حقیقت کے طور پر قبول نہیں کیا جاتا کوئی بھی نہیں ہارتا۔

رابرٹ برنز ایک ناخواندہ ملک کا لڑکا تھا، اسے غربت نے لعنت بھیجی تھی، اور سودا بازی میں شرابی بن کر پلا بڑھا تھا۔ دنیا اس کے رہنے کے لیے بہتر بنائی گئی تھی، کیونکہ اس نے شاعری میں خوبصورت خیالات کا لباس پہنا، اور اس طرح کانٹا چن کر اس کی جگہ گلاب لگایا۔

بکر ٹی واشنگٹن غلامی میں پیدا ہوا، نسل اور رنگ سے معذور تھا۔ چونکہ وہ روادار تھا، ہر وقت کھلا ذہن رکھتا تھا، تمام موضوعات پر، اور ایک خواب دیکھنے والا تھا، اس لیے اس نے پوری دوڑ میں اچھائی کے لیے اپنا تاثر چھوڑا۔

بیتھوون بہرا تھا، ملٹن نابینا تھا، لیکن ان کے نام اس وقت تک قائم رہیں گے جب تک کہ وہ اپنے خوابوں کو منظم سوچ میں تبدیل کر چکے ہیں۔

اگلے باب میں جانے سے پہلے، اپنے ذہن میں امید، ایمان، ہمت اور برداشت کی آگ کو نئے سرے سے جلا دیں۔ اگر آپ کے ذہن کی یہ حالتیں ہیں، اور بیان کردہ اصولوں کا عملی علم ہے، تو آپ کو باقی تمام چیزیں آپ کے پاس آئیں گی، جب آپ اس کے لیے تیار ہوں گے۔ ایمرسن کی سوچ کو ان الفاظ میں بیان کرنے دیں، "ہر محاورہ، ہر کتاب، ہر ایک لفظ جو آپ سے مدد اور راحت کے لیے ہے یقیناً کھلے یا سمیٹے راستوں سے گھر آئے گا۔ ہر وہ دوست جسے آپ کی شاندار مرضی نہیں، لیکن آپ کی عظیم اور کومل روح آپ کو اپنی آغوش میں بند کر لے گی۔"

کسی چیز کی خواہش کرنے اور اسے حاصل کرنے کے لیے تیار رہنے میں فرق ہے۔ کوئی بھی کسی چیز کے لیے تیار نہیں ہوتا، جب تک اسے یقین نہ ہو کہ وہ اسے حاصل کر سکتا ہے۔ دماغ کی حالت یقین کی ہونی چاہیے، محض امید یا خواہش نہیں۔ عقیدے کے لیے کھلا ذہن ضروری ہے۔ بند ذہن ایمان، ہمت اور یقین کو متاثر نہیں کرتے۔

یاد رکھیں، زندگی میں اعلیٰ مقصد حاصل کرنے کے لیے، کثرت اور خوشحالی کے حصول کے لیے، مصیبت اور غربت کو قبول کرنے کے لیے زیادہ محنت کی ضرورت نہیں ہے۔ اس آفاقی سچائی کو ایک عظیم شاعر نے ان سطروں کے ذریعے صحیح طور پر بیان کیا ہے:

"میں نے زندگی سے ایک پیسے کا سودا کیا، اور زندگی مزید ادا نہیں کرے گی،

. تاہم شام کو جب میں نے اپنی کم دکان گنی تو میں نے بھیک مانگی۔

"زندگی کے لیے ایک صرف آجر ہے،

وہ دیتا ہے جو تم مانگتے ہو،

.لیکن ایک بار جب آپ نے اجرت مقرر کر لی ہے، کیوں، آپ کو یہ کام برداشت کرنا ہوگا۔

"میں نے ایک آدمی کے کرایے پر کام کیا،صرف سیکھنے کے لیے، مایوس،

جو میں نے زندگی سے کوئی اجرت مانگی تھی،

زندگی خوشی سے ادا کر دیتی۔"

خواہش ماں کی فطرت سے ہٹ جاتی ہے۔

اس باب کے لیے موزوں ترین کلائمکس کے طور پر، میں ان سب سے زیادہ غیر معمولی لوگوں میں سے ایک کو متعارف کروانا چاہتا ہوں جسے میں اب تک جانتا ہوں۔ میں نے اسے پہلی بار چوبیس سال پہلے دیکھا تھا، اس کی پیدائش کے چند منٹ بعد۔ وہ کانوں کے کسی جسمانی نشان کے بغیر دنیا میں آیا، اور ڈاکٹر نے جب رائے مانگی تو تسلیم کر لیا کہ بچہ بہرا اور عمر بھر کے لیے گونگا ہو سکتا ہے۔

میں نے ڈاکٹر کی رائے کو چیلنج کیا۔ مجھے ایسا کرنے کا حق تھا، میں بچے کا باپ تھا۔ میں نے بھی ایک فیصلہ پر پہنچ کر رائے پیش کی، لیکن میں نے خاموشی سے، اپنے دل کے راز میں رائے کا اظہار کیا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ قدرت مجھے کانوں کے بغیر بچے بھیج سکتی تھی، لیکن قدرت مجھے مصیبت کی حقیقت کو قبول کرنے پر آمادہ نہیں کر سکی۔

میں اپنے ذہن میں جانتا تھا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ کیسے؟ مجھے یقین تھا کہ کوئی راستہ ضرور ہوگا، اور میں جانتا تھا کہ میں اسے تلاش کرلوں گا۔ میں نے لافانی ایمرسن کے الفاظ کے بارے میں سوچا، "چیزوں کا سارا نصاب ہمیں ایمان سکھاتا ہے۔ ہمیں صرف اطاعت کی ضرورت ہے۔

"ہم میں سے ہر ایک کے لیے رہنمائی موجود ہے، اور کم سننے سے ہم صحیح بات سنیں گے۔

صحیح لفظ؟ خواہش! ہر چیز سے بڑھ کر، میری خواہش تھی کہ میرا بیٹا گونگا بہرا نہ ہو۔ اس خواہش سے میں کبھی پیچھے نہیں ہٹا، ایک سیکنڈ کے لیے بھی نہیں۔

کئی سال پہلے، میں نے لکھا تھا، "ہماری صرف وہ حدود ہیں جو ہم اپنے ذہن میں قائم کرتے ہیں۔" پہلی بار، میں نے سوچا کہ کیا یہ بیان درست تھا؟ میرے سامنے بستر پر لیٹا ایک نوزائیدہ بچہ تھا، سماعت کے قدرتی آلات کے بغیر۔ اگرچہ وہ سنتا اور بول سکتا تھا، لیکن ظاہر ہے کہ وہ زندگی بھر کے لیے بگڑ گیا تھا۔ یقیناً یہ ایک حد تھی جو اس بچے نے اپنے ذہن میں قائم نہیں کی تھی۔

میں اس کے بارے میں کیا کر سکتا تھا؟ کسی نہ کسی طرح میں اس بچے کے دماغ میں کانوں کی مدد کے بغیر آواز کو اس کے دماغ تک پہنچانے کے طریقے اور ذرائع کے لیے اپنی جلتی ہوئی خواہش کو اس بچے کے دماغ میں پیوند کرنے کا راستہ تلاش کروں گا۔

جیسے ہی بچہ تعاون کرنے کے لیے کافی بوڑھا ہو گا، میں اس کے ذہن کو سننے کی جلتی خواہش سے اتنا بھر دوں گا، کہ قدرت، اپنے طریقے سے، اسے طبعی حقیقت میں بدل دے گی۔

یہ ساری سوچ میرے ذہن میں آئی، لیکن میں نے اس کے بارے میں کسی سے بات نہیں کی۔ ہر روز میں اپنے آپ سے کیے ہوئے عہد کی تجدید کرتا ہوں کہ بیٹے کے لیے گونگا بہرا قبول نہیں کروں گا۔

جوں جوں وہ بڑا ہوتا گیا، اور اپنے اردگرد کی چیزوں کا نوٹس لینے لگا، ہم نے دیکھا کہ اس کی سماعت تھوڑی سی تھی۔ جب وہ اس عمر کو پہنچا جب بچے عام طور پر بولنا شروع کر دیتے تھے، اس نے بولنے کی کوئی کوشش نہیں کی، لیکن ہم اس کے عمل سے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ کچھ آوازیں ہلکی سی سن سکتا ہے۔ بس یہی میں جاننا چاہتا تھا! مجھے یقین تھا کہ اگر وہ تھوڑا سا بھی سن سکتا ہے، تو اس کی سماعت کی صلاحیت اور بھی بڑھ سکتی ہے۔ پھر کچھ ایسا ہوا جس نے مجھے امید دلائی۔ یہ ایک مکمل طور پر غیر متوقع ذریعے سے آیا ہے۔

ہم نے ایک وکٹرولا خریدا۔ جب بچے نے پہلی بار موسیقی سنی، تو وہ خوشی میں چلا گیا، اور فوری طور پر مشین کو مختص کیا۔ اس نے جلد ہی کچھ ریکارڈز کو ترجیح دی، ان میں سے، "یہ ٹپرری کا ایک طویل راستہ ہے۔" ایک موقع پر، اس نے اس ٹکڑے کو بار بار کھیلا، تقریباً دو گھنٹے تک، وکٹرولا کے سامنے کھڑا رہا، کیس کے کنارے پر اپنے دانت پیوست کیے رہے۔ اس کی اس خود ساختہ عادت کی اہمیت ہم پر برسوں بعد تک واضح نہیں ہوئی، کیونکہ ہم نے اس وقت آواز کی "ہڈی کی ترسیل" کے اصول کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا۔

اس نے وکٹرولا کو مختص کرنے کے تھوڑی دیر بعد، میں نے دریافت کیا کہ جب میں اپنے ہونٹوں سے اس کی ماسٹائیڈ ہڈی کو چھوتا ہوں، یا دماغ کی بنیاد پر بولتا ہوں تو وہ مجھے واضح طور پر سن سکتا ہے۔ ان دریافتوں نے میرے قبضے میں ضروری میڈیا رکھا جس کے ذریعے میں نے اپنے بیٹے کی سماعت اور گویائی کی نشوونما میں مدد کرنے کے لیے اپنی جلتی ہوئی خواہش کا حقیقت میں ترجمہ کرنا شروع کیا۔ اس وقت تک وہ بعض الفاظ ناممکن جیسا DESIRE BACKED BY FAITH بولنے پر وار کر رہا تھا۔ نقطہ نظر حوصلہ افزا سے دور تھا، لیکن کوئی لفظ نہیں جانتا۔

یہ طے کر کے کہ وہ میری آواز کو صاف سُن سکتا ہے، میں نے فوراً ہی سننے اور بولنے کی خواہش کو اس کے ذہن میں منتقل کرنا شروع کر دیا۔ میں نے جلد ہی دریافت کیا کہ بچے سونے کے وقت کہانیوں سے لطف اندوز

ہوتا ہے، لہذا میں کام پر چلا گیا، اس میں خود انحصاری، تخیل، اور سننے اور نارمل ہونے کی شدید خواہش پیدا کرنے کے لیے ایسی کہانیاں تخلیق کیں۔

خاص طور پر ایک کہانی تھی، جسے میں نے ہر بار سنانے پر کچھ نیا اور ڈرامائی رنگ دے کر اس پر زور دیا۔ یہ اس کے ذہن میں یہ سوچ پیدا کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا تھا کہ اس کی مصیبت کوئی ذمہ داری نہیں بلکہ ایک عظیم قیمتی اثاثہ ہے۔ اس حقیقت کے باوجود کہ میں نے جتنے بھی فلسفے کی جانچ کی ہے وہ واضح طور پر اشارہ کرتا ہے کہ ہر مصیبت اس کے ساتھ ایک مساوی کا بیج لاتی ہے۔

فائدہ، مجھے یہ اعتراف کرنا چاہیے کہ مجھے ذرا سا بھی اندازہ نہیں تھا کہ یہ مصیبت کیسے ایک اثاثہ بن سکتی ہے۔ تاہم، میں نے اس فلسفے کو سونے کے وقت کہانیوں میں لپیٹنے کی اپنی مشق جاری رکھی، امید ہے کہ وہ وقت آئے گا جب وہ کوئی ایسا منصوبہ تلاش کر لے گا جس کے ذریعے اس کی معذوری کو کسی مفید مقصد کے لیے بنایا جا سکے۔ وجہ نے مجھے صاف صاف بتایا، کہ کانوں اور قدرتی سماعت کے آلات کی کمی کا کوئی مناسب معاوضہ نہیں تھا۔ DESIRE نے FAITH کی حمایت کی، وجہ کو ایک طرف دھکیل دیا، اور مجھے آگے بڑھنے کی ترغیب دی۔

جیسا کہ میں ماضی میں تجربے کا تجزیہ کرتا ہوں، میں اب دیکھ سکتا ہوں، کہ میرے بیٹے کے مجھ پر اعتماد کا حیران کن نتائج سے بہت کچھ لینا دینا تھا۔ اس نے کوئی سوال نہیں کیا جو میں نے اسے بتایا تھا۔ میں نے اسے یہ خیال بیچ دیا کہ اسے اپنے بڑے بھائی پر ایک الگ برتری حاصل ہے، اور یہ فائدہ خود کو کئی طریقوں سے ظاہر کرے گا۔ مثال کے طور پر، اسکول کے اساتذہ نے دیکھا کہ اس کے کان نہیں ہیں، اور، اس وجہ سے، وہ اس پر خصوصی توجہ دیتے اور اس کے ساتھ غیر معمولی شفقت سے پیش آتے۔ وہ ہمیشہ کرتے تھے۔ اس کی ماں نے اس بات کو دیکھا، اساتذہ سے مل کر اور ان کے ساتھ مل کر بچے کو ضروری اضافی توجہ دینے کا بندوبست کیا۔ میں نے اسے یہ خیال بھی بیچ دیا کہ جب وہ اخبار بیچنے کے لیے بوڑھا ہو جائے گا، (اس کا بڑا بھائی پہلے ہی اخبار کا سوداگر بن چکا تھا) تو اسے اپنے بھائی پر بڑا فائدہ ہوگا، اس لیے کہ لوگ اسے اس کے سامان کے لیے اضافی رقم دیتے تھے، کیونکہ وہ دیکھ سکتے تھے کہ وہ ایک ذہین، محنتی لڑکا ہے، حالانکہ اس کے کان نہیں تھے۔

ہم دیکھ سکتے تھے کہ، آہستہ آہستہ، بچے کی سماعت بہتر ہو رہی تھی۔ مزید برآں، اس میں اپنی تکلیف کی وجہ سے خود کو ہوش میں لانے کا ذرہ برابر بھی رجحان نہیں تھا۔ جب وہ تقریباً سات سال کا تھا تو اس نے پہلا ثبوت دکھایا کہ اس کے دماغ کی خدمت کرنے کا ہمارا طریقہ کارآمد ہے۔ کئی مہینوں تک وہ اخبار بیچنے کے لیے استحقاق کی بھیک مانگتا رہا، لیکن اس کی ماں نے اسے رضامندی نہ دی۔ اسے ڈر تھا کہ اس کے بہرے پن نے اس کے لیے اکیلے سڑک پر جانا غیر محفوظ بنا دیا ہے۔

آخر کار اس نے معاملات کو اپنے ہاتھ میں لے لیا۔ ایک دوپہر، جب اسے نوکروں کے ساتھ گھر پر چھوڑ دیا گیا، تو وہ باورچی خانے کی کھڑکی سے چڑھ کر زمین پر چمکا، اور خود ہی چلا گیا۔ اس نے محلے کے موچی سے چھ سینٹ ادھار لیے، اسے کاغذات میں لگایا، بیچ دیا، دوبارہ سرمایہ کاری کی، اور شام تک دہراتے رہے۔ اپنے کھاتوں میں توازن قائم کرنے کے بعد، اور اپنے بینکر سے قرضے لیے ہوئے چھ سینٹ واپس کرنے کے بعد، اسے بیالیس سینٹ کا خالص منافع ہوا۔ اس رات جب ہم گھر پہنچے تو ہم نے اسے بستر پر سوئے ہوئے پایا، اس کے ہاتھ میں پیسے مضبوطی سے جکڑے ہوئے تھے۔

اس کی ماں نے اپنا ہاتھ کھولا، سکے نکالے اور رونے لگی۔ تمام چیزوں سے! اپنے بیٹے کی پہلی جیت پر رونا بہت نامناسب لگتا تھا۔ میرا ردعمل الٹا تھا۔ میں دل سے ہنسا، کیونکہ میں جانتا تھا کہ بچے کے ذہن میں خود پر اعتماد کا رویہ پیدا کرنے کی میری کوشش کامیاب ہو گئی ہے۔

اس کی ماں نے اپنے پہلے کاروباری منصوبے میں ایک چھوٹے بہرے لڑکے کو دیکھا جو سڑکوں پر نکلا تھا اور پیسے کمانے کے لیے اپنی جان کو خطرے میں ڈالا تھا۔ میں نے ایک بہادر، مہتواکانکشی، خود پر انحصار کرنے والے چھوٹے کاروباری آدمی کو دیکھا جس کے اپنے اسٹاک میں سو فیصد اضافہ ہوا تھا، کیونکہ وہ اپنی پہل سے کاروبار میں گیا تھا، اور جیت گیا تھا۔ اس لین دین سے مجھے خوشی ہوئی، کیونکہ میں جانتا تھا کہ اس نے وسائل کی ایک خاصیت کا ثبوت دیا ہے جو زندگی بھر اس کے ساتھ رہے گا۔ بعد کے واقعات نے اس کو سچ ثابت کیا۔ جب اس کا بڑا بھائی کچھ چاہتا تو وہ فرش پر لیٹ جاتا، اپنے پاؤں کو ہوا میں مارتا، اس کے لیے روتا اور اسے حاصل کرتا۔ جب "چھوٹا بہرا لڑکا" کچھ چاہتا تھا، تو وہ پیسے کمانے کا ایک طریقہ تیار کرتا تھا، پھر اسے اپنے لیے خرید لیتا تھا۔ وہ اب بھی اس منصوبے پر عمل پیرا ہے!

واقعی، میرے اپنے بیٹے نے مجھے سکھایا ہے کہ معذوری کو قدموں کے پتھروں میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ جس پر چڑھ کر کوئی کسی قابل مقصد مقصد کی طرف بڑھ سکتا ہے، جب تک کہ انہیں رکاوٹوں کے طور پر قبول نہ کیا جائے، اور ان کا استعمال علیبس کے طور پر نہ کیا جائے۔

چھوٹا بہرا لڑکا گریڈز، ہائی اسکول اور کالج سے گزرا اور اپنے اساتذہ کو سننے کے قابل نہیں رہا، سوائے اس کے کہ جب وہ قریب سے اونچی آواز میں چیخیں۔ وہ بہروں کے سکول نہیں گیا۔

ہم اسے اشارے کی زبان سیکھنے کی اجازت نہیں دیں گے۔

ہم نے اس بات کا تہیہ کر رکھا تھا کہ اسے ایک عام زندگی گزارنی چاہیے، اور عام بچوں کے ساتھ ملنا چاہیے، اور ہم اس فیصلے پر قائم رہے، حالانکہ اس کے لیے ہمیں اسکول کے اہلکاروں کے ساتھ بہت گرما گرم بحثیں کرنا پڑیں۔

جب وہ ہائی اسکول میں تھا، اس نے الیکٹریکل ہیئرنگ ایڈ آزمائی، لیکن اس کی کوئی اہمیت نہیں تھی۔ اس وجہ سے، ہمیں یقین تھا کہ اس حالت کا انکشاف کیا گیا تھا جب بچہ چھ سال کا تھا، شکاگو کے ڈاکٹر جے گورڈن ولسن نے، جب اس نے لڑکے کے سر کے ایک طرف آپریشن کیا، اور دریافت کیا کہ قدرتی سماعت کے آلات کا کوئی نشان نہیں ہے۔

کالج میں اپنے آخری ہفتے کے دوران، (آپریشن کے اٹھارہ سال بعد)، کچھ ایسا ہوا جس نے اس کی زندگی کا سب سے اہم موڑ بنا دیا۔ اس کے ذریعے جو محض موقع معلوم ہوتا تھا، اس کے قبضے میں ایک اور برقی سماعت کا آلہ آیا، جسے اسے مقدمہ کی سماعت کے لیے بھیجا گیا تھا۔ اسی طرح کے آلے سے مایوسی کی وجہ سے وہ اس کی جانچ کرنے میں سست تھا۔ آخر کار اس نے آلہ اٹھایا، اور کم و بیش لاپرواہی سے اسے اپنے سر پر رکھا، بیٹری کو جوڑ دیا، اور لو! گویا جادو کے ایک جھٹکے سے، اس کی زندگی بھر کی خواہش نارمل کے لیے

سماعت ایک حقیقت بن گئی! اس نے زندگی میں پہلی بار سنا تھا۔

عملی طور پر اس کے ساتھ ساتھ عام سماعت کے ساتھ کوئی بھی شخص۔ "خدا پراسرار طریقوں سے چلتا ہے، "اس کے عجائبات انجام دینے کے لیے۔

بدلی ہوئی دنیا کی وجہ سے جو اس کے آلے کے ذریعے اس کے پاس لائی گئی تھی بہت خوش ہو کر، وہ تیزی سے ٹیلی فون پر پہنچا، اپنی والدہ کو فون کیا، اور اس کی آواز بالکل سن لی۔ اگلے دن اس نے اپنی زندگی میں پہلی بار کلاس میں اپنے پروفیسروں کی آوازیں صاف سنے! پہلے وہ انہیں صرف اس وقت سن سکتا تھا جب وہ چیختے تھے، مختصر فاصلے پر۔ اس نے ریڈیو سنا۔ اس نے باتیں کرتے ہوئے تصویریں سنی۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ آزادانہ طور پر بات کر سکتا تھا، ان کے اونچی آواز میں بات کرنے کی ضرورت کے بغیر۔ واقعی، وہ ایک بدلی ہوئی دنیا کے قبضے میں آ گیا تھا۔ ہم نے فطرت کی غلطی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا تھا، اور مستقل خواہش کے تحت، ہم نے فطرت کو اس غلطی کو درست کرنے کے لیے، دستیاب واحد عملی ذرائع سے آمادہ کیا تھا۔

DESIRE نے منافع کی ادائیگی شروع کر دی تھی، لیکن فتح ابھی مکمل نہیں ہوئی تھی۔ لڑکے کو اپنی معذوری کو مساوی اثاثے میں تبدیل کرنے کے لیے ابھی بھی ایک قطعی اور عملی طریقہ تلاش کرنا تھا۔

جو کچھ پہلے ہی پورا ہو چکا تھا اس کی اہمیت کو بمشکل ہی سمجھتے تھے، لیکن آواز کی اپنی نئی دریافت ہونے والی دنیا کی خوشی کے نشے میں دھت، اس نے سماعت کی امداد بنانے والے کو ایک خط لکھا، جس میں پرجوش انداز میں اپنے تجربے کو بیان کیا۔ اس کے خط میں کچھ؛ کچھ، شاید جو لائنوں پر نہیں لکھا گیا تھا، لیکن ان کے پیچھے؛ کمپنی نے اسے نیویارک آنے کی دعوت دی۔

جب وہ پہنچے تو اسے فیکٹری میں لے جایا گیا، اور چیف انجینئر کے ساتھ بات کرتے ہوئے، اسے اپنی بدلی ہوئی دنیا، کوئی خیال، کوئی خیال یا کوئی الہام بتاتے ہوئے- اسے جو چاہو کہو- اس کے ذہن میں بھڑک اٹھی۔ سوچ کا یہی جذبہ تھا جس نے اس کی مصیبت کو ایک اثاثے میں تبدیل کر دیا، جس کا مقدر آنے والے وقت کے لیے ہزاروں کو پیسے اور خوشی دونوں میں منافع دینا تھا۔

سوچ کے اس جذبے کا خلاصہ اور مادہ یہ تھا: اس کے ذہن میں یہ خیال آیا کہ وہ ان لاکھوں بہرے لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو سماعت کے آلات کے بغیر زندگی گزار رہے ہیں، اگر وہ انہیں اپنی بدلی ہوئی دنیا کی کہانی سنانے کا کوئی راستہ تلاش کر سکے۔ پھر اور وہاں، اس نے اپنی بقیہ زندگی کو سماعت سے محروم لوگوں کی مفید خدمت کے لیے وقف کرنے کا فیصلہ کیا۔

پورے ایک مہینے تک، اس نے ایک گہری تحقیق کی، جس کے دوران اس نے سماعت کے آلے کے بنانے والے کے پورے مارکیٹنگ سسٹم کا تجزیہ کیا، اور اپنی نئی دریافت شدہ "تبدیلی ہوئی دنیا" کو ان کے ساتھ شیئر کرنے کے مقصد سے پوری دنیا میں سماعت سے محروم افراد کے ساتھ بات چیت کرنے کے طریقے اور ذرائع بنائے۔ جب یہ ہو گیا تو اس نے اپنے نتائج کی بنیاد پر دو سالہ منصوبہ تحریر کیا۔ جب اس نے کمپنی کو منصوبہ پیش کیا، تو اسے فوری طور پر ایک عہدہ دے دیا گیا، اس مقصد کے لیے وہ اپنے عزائم کو پورا کر سکتا ہے۔

جب وہ کام پر گیا تو اس نے بہت کم خواب دیکھا تھا کہ وہ ہزاروں بہرے لوگوں کے لیے امید اور عملی راحت پہنچانے کا مقدر تھا، جو اس کی مدد کے بغیر، ہمیشہ کے لیے بہرے مٹزم کا شکار ہو جاتے۔

کچھ ہی دیر بعد جب وہ اپنی سماعت کی امداد بنانے والے سے وابستہ ہو گیا، اس نے مجھے اپنی کمپنی کی طرف سے منعقد کی جانے والی ایک کلاس میں شرکت کے لیے مدعو کیا، جس کا مقصد بہروں کو سننا اور بولنا سکھانا تھا۔ میں نے اس طرح کی تعلیم کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا، اس لیے میں نے کلاس کا دورہ کیا، شکی لیکن امید کے ساتھ کہ میرا وقت بالکل ضائع نہیں ہوگا۔ یہاں میں نے ایک ایسا مظاہرہ دیکھا جس نے مجھے اپنے بیٹے کے ذہن میں عام سماعت کی خواہش کو بیدار کرنے اور زندہ رکھنے کے لیے کیا کیا تھا اس کے بارے میں مجھے ایک بہت بڑا نظارہ دیا۔ میں نے دیکھا کہ بہرے گونگوں کو دراصل سننا اور بولنا سکھایا جا رہا ہے، خود اسی اصول کے اطلاق کے ذریعے جو میں نے بیس سال سے زیادہ پہلے استعمال کیا تھا، اپنے بیٹے کو بہروں سے بچانے کے لیے۔

اس طرح، قسمت کے پہیے کے کچھ عجیب موڑ کے ذریعے، میرا بیٹا، بلیئر، اور میں ان لوگوں کے لیے بہرے میوٹزم کو درست کرنے میں مدد کرنے کے لیے مقدر ہوا جو ابھی تک غیر پیدائشی ہیں، کیونکہ جہاں تک میں جانتا ہوں، ہم واحد زندہ انسان ہیں، جنہوں نے یقینی طور پر یہ حقیقت قائم کر دی ہے کہ بہرے بلیئر کو اس حد تک درست کیا جا سکتا ہے کہ جو لوگ اس معمول کی زندگی کو بحال کر رہے ہوں۔ یہ ایک کے لئے کیا گیا ہے؛ یہ دوسروں کے لئے کیا جائے گا.

میرے ذہن میں کوئی شک نہیں کہ بلیئر ساری زندگی گونگے بہرے ہی رہتے، اگر میں اور اس کی والدہ اس کے دماغ کو ہم جیسا نہ بناتے۔ اس کی پیدائش کے وقت حاضر ہونے والے ڈاکٹر نے ہمیں بتایا، رازداری کے ساتھ، بچہ کبھی سن یا بول نہیں سکتا۔ چند ہفتے پہلے، ڈاکٹر ارونگ وورہیس، جو کہ ایسے معاملات کے ماہر ہیں، نے بلیئر کا بہت گہرائی سے جائزہ لیا۔ وہ حیران رہ گیا جب اس نے سیکھا کہ میرا بیٹا اب کتنی اچھی طرح سے سنتا اور بولتا ہے، اور کہا کہ اس کے امتحان نے اشارہ کیا کہ "نظریاتی طور پر، لڑکا بالکل بھی سننے کے قابل نہیں ہونا چاہیے۔" لیکن لڑکا سنتا ہے، اس حقیقت کے باوجود کہ ایکسرے کی تصاویر سے پتہ چلتا ہے کہ کھوپڑی میں کوئی بھی سوراخ نہیں ہے، جو بھی ہو، جہاں سے اس کے کان دماغ تک ہونے چاہئیں۔

جب میں نے اس کے ذہن میں سننے اور بات کرنے اور ایک عام انسان کی طرح زندگی گزارنے کی خواہش پیدا کی تو اس جذبے کے ساتھ کچھ عجیب اثر پڑا جس کی وجہ سے قدرت نے پل بنانے والا بن گیا اور اس کے دماغ اور بیرونی دنیا کے درمیان خاموشی کی خلیج کو پھیلا دیا جس کی کسی نے کسی حد تک ماہر طبی ماہرین بھی تشریح نہیں کر سکے۔ میرے لیے یہ قیاس کرنا بھی توہین آمیز ہوگا کہ قدرت نے یہ معجزہ کیسے انجام دیا۔ یہ ناقابل معافی ہو گا اگر میں دنیا کو اتنا بتانے میں کوتاہی کروں جتنا میں نے عجیب و غریب تجربے میں فرض کیا تھا یہ میرا فرض ہے، اور یہ کہنا کہ میں یقین رکھتا ہوں، اور بغیر کسی وجہ کے نہیں، کہ اس شخص کے لیے کچھ بھی ناممکن نہیں ہے جو مستقل ایمان کے ساتھ خواہش کی حمایت کرتا ہے۔

درحقیقت، ایک جلتی ہوئی خواہش میں خود کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے منحرف طریقے ہوتے ہیں۔ بلیئر معمول کی سماعت کی خواہش رکھتے ہیں؛ اب اس کے پاس ہے! وہ ایک معذوری کے ساتھ پیدا ہوا تھا جس نے آسانی سے کم وضاحتی خواہش کے ساتھ کسی کو پنسلوں کے بنڈل اور ٹن کپ کے ساتھ سڑک پر بھیج دیا تھا۔ اس معذوری نے اب وعدہ کیا ہے کہ وہ ایک ذریعہ کے طور پر کام کرے گا جس کے ذریعے وہ سماعت

سے محروم لاکھوں لوگوں کے لیے کارآمد خدمات پیش کرے گا، اس کے ساتھ ساتھ، اسے اپنی باقی زندگی مناسب مالی معاوضے پر مفید روزگار فراہم کرے گا۔

وہ چھوٹا سا "سفید جھوٹ" جو میں نے اس کے ذہن میں اس وقت ڈالا تھا جب وہ بچپن میں تھا، اسے یقین دلانے کے لیے کہ اس کی مصیبت ایک بہت بڑا اثاثہ بن جائے گی، جس کا وہ فائدہ اٹھا سکتا ہے، اس نے خود کو درست ثابت کر دیا ہے۔ درحقیقت، کوئی بھی چیز صحیح یا غلط نہیں ہے، جسے عقیدہ، اور جلتی خواہش، حقیقت نہیں بنا سکتی۔ یہ صفات ہر ایک کے لیے مفت ہیں۔

ایسے مردوں اور عورتوں سے نمٹنے کے اپنے تمام تجربے میں جن کے ذاتی مسائل تھے، میں نے کبھی بھی ایک بھی ایسا معاملہ نہیں سنبھالا جو یقینی طور پر خواہش کی طاقت کو ظاہر کرتا ہو۔ مصنفین بعض اوقات ایسے مضامین لکھنے کی غلطی کرتے ہیں جن کے بارے میں ان کے پاس سطحی یا بہت ہی ابتدائی علم ہوتا ہے۔ یہ میری خوش قسمتی ہے کہ مجھے اپنے ہی بیٹے کی مصیبت کے ذریعے طاقت کی خواہش کی صحت کو جانچنے کا موقع ملا۔ شائد یہ ثابت ہو کہ تجربہ ویسا ہی ہوا جیسا کہ اس نے کیا، کیونکہ یقیناً کوئی بھی اس سے بہتر تیار کو آزمایا جاتا ہے تو کیا ہوتا ہے۔ اگر مادر DESIRE نہیں ہے، اس کی مثال کے طور پر پیش کرنے کے لیے کہ جب فطرت خواہش کی مرضی کے آگے جھکتی ہے، تو کیا یہ منطقی ہے کہ صرف مرد ہی ایک جلتی ہوئی خواہش کو شکست دے سکتے ہیں؟

عجیب اور ناقابل فہم ہے انسانی دماغ کی طاقت! ہم اس طریقے کو نہیں سمجھتے جس کے ذریعے وہ ہر حالت، ہر فرد، ہر طبعی چیز کو اپنی دسترس میں، خواہش کو اپنے جسمانی ہم منصب میں منتقل کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے۔ شاید سائنس اس راز سے پردہ اٹھائے۔

میں نے اپنے بیٹے کے ذہن میں سننے اور بولنے کی خواہش پیدا کی جس طرح کوئی بھی عام آدمی سنتا اور بولتا ہے۔ وہ خواہش اب ایک حقیقت بن چکی ہے۔ میں نے اس کے دماغ میں اس کی سب سے بڑی معذوری کو اس کے سب سے بڑے اثاثے میں تبدیل کرنے کی خواہش پیدا کی۔ وہ خواہش پوری ہو گئی ہے۔ جس طریقے کار سے یہ حیران کن نتیجہ حاصل کیا گیا اسے بیان کرنا مشکل نہیں ہے۔ یہ تین انتہائی یقینی حقائق پر مشتمل تھا۔ سب سے پہلے، میں نے عام سماعت کی خواہش کے ساتھ ایمان کو ملایا، جسے میں نے اپنے بیٹے تک پہنچایا۔ دوسرا، میں نے اپنی خواہش کو ہر قابل فہم طریقے سے، مسلسل، مسلسل کوششوں کے ذریعے، برسوں کے عرصے تک پہنچایا۔ تیسرا، اس نے مجھ پر یقین کیا!

جب یہ باب مکمل ہو رہا تھا کہ ممی کی موت کی خبر آئی۔

شومن ہینک، نیوز ڈسپیچ میں ایک مختصر پیراگراف ایک گلوکارہ کے طور پر اس غیر معمولی خاتون کی شاندار کے DESIRE کامیابی کا اشارہ دیتا ہے۔ میں پیراگراف کا حوالہ دیتا ہوں، کیونکہ اس میں جو اشارہ ہے وہ علاوہ کوئی نہیں ہے۔

شومن ہینک نے ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر سے ملاقات کی، تاکہ وہ اس کی Mme.، اپنے کیریئر کے اوائل میں آواز کو جانچیں۔ لیکن، اس نے اس کی جانچ نہیں کی۔ عجیب و غریب لباس میں ملبوس لڑکی پر ایک نظر ڈالنے کے بعد، اس نے بہت نرمی سے کہا، "ایسے چہرے کے ساتھ، اور بالکل بھی شخصیت کے بغیر، تم کیسے توقع کر سکتے ہو؟

اوپیرا میں کامیاب ہونے کے لئے؟ میرے اچھے بچے، خیال چھوڑ دو۔ ایک سلائی مشین خریدیں، اور

"کام پر جاؤ. آپ کبھی بھی گلوکار نہیں بن سکتے۔

کبھی بھی ایک طویل وقت نہیں ہے! ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر کو گانے کی تکنیک کے بارے میں بہت کچھ معلوم تھا۔ وہ خواہش کی طاقت کے بارے میں بہت کم جانتا تھا، جب یہ ایک جنون کا تناسب سمجھتا ہے۔ اگر اسے اس طاقت کا زیادہ علم ہوتا تو وہ اسے موقع دیے بغیر جینئس کی مذمت کرنے کی غلطی نہ کرتا۔

کئی سال پہلے، میرا ایک کاروباری ساتھی بیمار ہو گیا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کی طبیعت خراب ہوتی گئی اور آخر کار آپریشن کے لیے ہسپتال لے جایا گیا۔ آپریٹنگ روم میں پہیہ لگانے سے پہلے، میں نے اس پر ایک نظر ڈالی، اور سوچا کہ اس جیسا دبلا پتلا اور کمزور کوئی بھی، ممکنہ طور پر ایک بڑے آپریشن سے کامیابی کے ساتھ کیسے گزر سکتا ہے۔ ڈاکٹر نے مجھے خبردار کیا کہ اگر میرے اسے دوبارہ زندہ دیکھنے کا کوئی امکان نہیں

ہے۔ لیکن یہ ڈاکٹر کی رائے تھی۔ یہ مریض کی رائے نہیں تھی۔ اس سے پہلے کہ وہ وہاں سے چلا جاتا، اس نے سرگوشی سے کہا، "پریشان نہ ہو چیف، میں کچھ دنوں میں یہاں سے چلا جاؤں گا۔" حاضری دینے والی نرس نے ترس بھری نظروں سے میری طرف دیکھا۔ لیکن مریض بحفاظت باہر آ گیا۔ سب کچھ ختم ہونے کے بعد، اس کے معالج نے کہا، "اس کی اپنی جینے کی خواہش کے علاوہ کسی اور چیز نے اسے بچایا نہیں۔ اگر وہ موت کے امکان کو قبول کرنے سے انکار نہ کرتا تو وہ کبھی بھی اس سے نہ نکلتا۔"

میں خواہش کی طاقت پر یقین رکھتا ہوں جس کی حمایت ایمان سے ہوتی ہے، کیونکہ میں نے دیکھا ہے کہ اس طاقت نے مردوں کو نیچ شروع سے طاقت اور دولت کے مقامات تک پہنچایا ہے۔ میں نے اسے اپنے مظلوموں کی قبر کو لوٹتے دیکھا ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ ایک ایسے میڈیم کے طور پر کام کرتا ہے جس کے ذریعے مردوں نے سو مختلف طریقوں سے شکست کھانے کے بعد واپسی کی۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ میرے اپنے بیٹے کو ایک نارمل، خوش، کامیاب زندگی فراہم کرتا ہے، باوجود اس کے کہ قدرت نے اسے بغیر کانوں کے دنیا میں بھیجا ہے۔

خواہش کی طاقت کو کیسے استعمال اور استعمال کیا جا سکتا ہے؟ اس کا جواب اس کتاب کے اور اس کے بعد کے ابواب کے ذریعے دیا گیا ہے۔ یہ پیغام دنیا کے لیے سب سے لمبے عرصے کے اختتام پر جا رہا ہے، اور شاید، امریکہ کو اب تک کا سب سے تباہ کن ڈپریشن معلوم ہے۔ یہ قیاس کرنا مناسب ہے کہ یہ پیغام بہت سے لوگوں کی توجہ میں آ سکتا ہے جو ڈپریشن سے زخمی ہوئے ہیں، وہ لوگ جنہوں نے اپنی قسمت کھو دی ہے، دوسرے جو اپنے عہدے کھو چکے ہیں، اور بڑی تعداد میں جنہیں اپنے منصوبوں کو دوبارہ منظم کرنا ہوگا اور واپسی کا آغاز کرنا ہوگا۔ ان سب کے لیے میں اس خیال کو پہنچانا چاہتا ہوں کہ تمام کامیابیاں، خواہ اس کی نوعیت، یا اس کا مقصد کچھ بھی ہو، کسی خاص چیز کی شدید، جلتی ہوئی خواہش سے شروع ہونا چاہیے۔

ذہنی کیمسٹری" کے کچھ عجیب اور طاقتور اصولوں کے ذریعے جس کا اس نے کبھی انکشاف نہیں کیا، فطرت" مضبوط خواہش کے جذبے میں لپٹی ہے "وہ چیز" جو کسی بھی لفظ کو ناممکن تسلیم نہیں کرتی، اور ناکامی جیسی کسی حقیقت کو قبول نہیں کرتی۔

باب 3 ایمان

کا تصور، اور

خواہش کے حصول میں یقین

دولت کی طرف دوسرا قدم

ایمان دماغ کا ہیڈ کیمسٹ ہے۔ جب ایمان کو فکر کے کمپن کے ساتھ ملایا جاتا ہے، تو لاشعوری ذہن فوری طور پر اس کمپن کو اٹھاتا ہے، اسے اپنے روحانی مساوی میں ترجمہ کرتا ہے، اور اسے لامحدود ذہانت میں منتقل کرتا ہے، جیسا کہ نماز کے معاملے میں ہوتا ہے۔

ایمان، محبت اور جنس کے جذبات تمام بڑے مثبت جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہیں۔ جب ان تینوں کو ملایا جاتا ہے، تو ان میں سوچ کی کمپن کو "رنگ" کرنے کا اثر اس طرح ہوتا ہے کہ یہ فوری طور پر لاشعوری ذہن تک پہنچ جاتا ہے، جہاں یہ اس کے روحانی مساوی میں بدل جاتا ہے، یہ واحد شکل ہے جو لامحدود ذہانت سے ردعمل پیدا کرتی ہے۔

محبت اور ایمان نفسیاتی ہیں۔ انسان کے روحانی پہلو سے متعلق ہے۔ جنس خالصتا حیاتیاتی ہے، اور اس کا تعلق صرف جسمانی سے ہے۔ ان تینوں جذبات کا اختلاط، یا ملاوٹ، انسان کے محدود، سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی براہ راست لائن کھولنے کا اثر رکھتا ہے۔

ایمان کی نشوونما کیسے کریں۔

اب، ایک بیان آتا ہے جو اس اہمیت کی بہتر تفہیم فراہم کرے گا کہ خواہش کو اس کے جسمانی، یا مالیاتی دماغ کی ایک ایسی حالت ہے FAITH :مساوی میں تبدیل کرنے میں خودکار تجویز کے اصول کو کیا جاتا ہے۔ یعنی جو خود بخود تجویز کے اصول کے ذریعے لاشعوری ذہن کو اثبات یا بار بار ہدایات کے ذریعے پیدا کی جا سکتی ہے۔

ایک مثال کے طور پر، اس مقصد پر غور کریں جس کے لیے آپ، غالباً، اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں۔ مقصد، قدرتی کے غیر محسوس سوچ کو اس کے جسمانی ہم منصب، پیسے میں منتقل کرنے کی صلاحیت DESIRE، طور پر حاصل کرنا ہے۔ خودکار تجویز کے ابواب میں دی گئی ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، اور لاشعوری ذہن، جیسا کہ خودکار تجویز کے باب میں خلاصہ کیا گیا ہے، آپ لاشعوری ذہن کو اس بات پر قائل کر سکتے ہیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ کو وہی ملے گا جس کے لیے آپ مانگیں گے، اور یہ اس یقین پر عمل کرے گا، جو آپ کا لاشعوری ذہن آپ کے پاس واپس لے جائے گا، جس کے لیے آپ کو "منصوبہ بندی" کی پیروی کی گئی ہے۔ خواہش

جس طریقے سے انسان ایمان پیدا کرتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے، اسے بیان کرنا انتہائی مشکل ہے، تقریباً اتنا ہی مشکل، درحقیقت، جیسا کہ ایک اندھے کو سرخ رنگ کا رنگ بیان کرنا ہوگا جس نے کبھی رنگ نہیں دیکھا، اور اس کے پاس ایسی کوئی چیز نہیں ہے جس سے آپ اس سے موازنہ کر سکیں۔ ایمان دماغ کی ایک حالت ہے جسے آپ تیرہ اصولوں پر عبور حاصل کرنے کے بعد اپنی مرضی سے ترقی کر سکتے ہیں، کیونکہ یہ دماغ کی ایک حالت ہے جو ان اصولوں کے استعمال اور استعمال کے ذریعے رضاکارانہ طور پر تیار ہوتی ہے۔

اپنے لاشعوری ذہن میں احکامات کی تصدیق کا اعادہ ایمان کے جذبات کی رضاکارانہ نشوونما کا واحد طریقہ ہے۔

شاید مندرجہ ذیل وضاحت سے یہ مطلب واضح ہو جائے کہ مرد بعض اوقات مجرم کیسے بن جاتے ہیں۔ ایک مشہور ماہرِ جرم کے الفاظ میں بیان کیا گیا ہے، "جب مرد پہلی بار جرم کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں، تو وہ اس سے نفرت کرتے ہیں، اگر وہ کچھ عرصے کے لیے جرم کے ساتھ رابطے میں رہتے ہیں، تو وہ اس کے عادی ہو جاتے ہیں، اور اسے برداشت کرتے ہیں۔ اگر وہ اس سے زیادہ دیر تک رابطے میں رہتے ہیں، تو آخر کار اسے گلے لگا لیتے ہیں، اور اس سے متاثر ہو جاتے ہیں۔"

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ سوچ کا کوئی بھی محرک جو بار بار لاشعوری ذہن پر منتقل ہوتا ہے، بالآخر، لاشعوری ذہن کے ذریعے قبول کیا جاتا ہے اور اس پر عمل کیا جاتا ہے، جو اس تحریک کو اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لیے آگے بڑھتا ہے، دستیاب انتہائی عملی طریقہ کار کے ذریعے۔

اس سلسلے میں، ایک بار پھر بیان، تمام خیالات پر غور کریں

جو جذباتی ہو چکے ہیں، (احساس دیا گیا ہے) اور اس کے ساتھ گھل مل گئے ہیں

ایمان، فوری طور پر خود کو ان کے جسمانی مساوی یا ہم منصب میں ترجمہ کرنا شروع کریں۔

جذبات، یا خیالات کا "احساس" حصہ، وہ عوامل ہیں جو خیالات کو جاندار، زندگی اور عمل فراہم کرتے ہیں۔ ایمان، محبت اور جنس کے جذبات، جب کسی بھی سوچ کے جذبے کے ساتھ مل جاتے ہیں، تو ان میں سے کوئی بھی جذبات اکیلے کر سکتا ہے اس سے زیادہ عمل کرتا ہے۔

نہ صرف سوچنے کی تحریکیں جو ایمان کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، بلکہ وہ جو کسی بھی مثبت جذبات، یا کسی منفی جذبات کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، تک پہنچ سکتی ہیں اور لاشعوری ذہن کو متاثر کر سکتی ہیں۔

اس بیان سے، آپ سمجھیں گے کہ لاشعوری ذہن اپنے جسمانی مساوی، ایک منفی یا تباہ کن نوعیت کے سوچنے کے جذبے میں ترجمہ کرے گا، جس طرح یہ مثبت یا تعمیری نوعیت کے سوچنے پر عمل کرے گا۔ یہ اس عجیب و غریب رجحان کا سبب بنتا ہے جس کا تجربہ لاکھوں لوگ کرتے ہیں، جسے "بدقسمتی" یا "بد قسمتی" کہا جاتا ہے۔

لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو اپنے آپ کو غربت اور ناکامی کے لیے "برباد" مانتے ہیں، کچھ عجیب طاقت کی وجہ سے جس پر وہ یقین رکھتے ہیں کہ ان کا کوئی کنٹرول نہیں ہے۔ وہ اس منفی عقیدے کی وجہ سے اپنی "بدقسمتی" کے خالق ہیں، جسے لاشعوری ذہن نے اٹھایا ہے، اور اس کا جسمانی مساوی ترجمہ کیا ہے۔

یہ ایک مناسب جگہ ہے جہاں پر دوبارہ تجویز کرنے کے لیے کہ آپ کو فائدہ ہو سکتا ہے، اپنے لاشعوری دماغ پر منتقل کر کے، کوئی بھی خواہش جسے آپ اس کے جسمانی، یا مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں، توقع یا یقین کی حالت میں کہ تبدیلی واقع ہو گی۔ آپ کا عقیدہ، یا عقیدہ، وہ عنصر ہے جو آپ کے لاشعور دماغ کے

عمل کا تعین کرتا ہے۔ جب میں نے اپنے بیٹے کے لاشعوری ذہن کو دھوکہ دیا تھا تو آپ کو اپنے لاشعوری ذہن کو آٹو تجویز کے ذریعے ہدایات دیتے وقت اسے "دھوکہ دینے" سے روکنے کے لیے کوئی چیز نہیں ہے۔

اس "فریب" کو مزید حقیقت پسندانہ بنانے کے لیے، اپنے آپ کو ویسا ہی برتاؤ جیسا کہ آپ کریں گے، اگر

جب آپ اپنے لا شعوری دماغ کو پکارتے ہیں تو آپ پہلے سے ہی اس مادی چیز کے قبضے میں تھے جس کا آپ مطالبہ کر رہے ہیں۔

لاشعوری ذہن، دستیاب انتہائی براہ راست اور عملی ذرائع ابلاغ کے ذریعے، کسی بھی حکم کو جو اسے یقین، یا ایمان کی حالت میں دیا جاتا ہے کہ اس حکم پر عمل کیا جائے گا۔

یقیناً، ایک نقطہ آغاز بتانے کے لیے کافی بتایا گیا ہے جہاں سے انسان، تجربہ اور مشق کے ذریعے، لاشعوری ذہن کو دیے گئے کسی بھی حکم کے ساتھ ایمان کو ملانے کی صلاحیت حاصل کر سکتا ہے۔ کمال مشق سے آئے گا۔

یہ محض ہدایات پڑھنے سے نہیں آسکتا ہے۔

اگر یہ سچ ہے کہ کوئی شخص جرم سے وابستہ ہو کر مجرم بن سکتا ہے، (اور یہ ایک معلوم حقیقت ہے) تو یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ کوئی شخص رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن کو یہ بتانے سے ایمان پیدا کر سکتا ہے کہ وہ ایمان رکھتا ہے۔ ذہن آتا ہے، آخر کار، ان اثرات کی نوعیت کو قبول کرنے کے لیے جو اس پر حاوی ہیں۔ اس حقیقت کو سمجھیں، اور آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ آپ کے لیے یہ کیوں ضروری ہے کہ آپ مثبت جذبات کو اپنے دماغ پر غالب قوتوں کے طور پر حوصلہ افزائی کریں، اور حوصلہ شکنی کریں — اور منفی جذبات کو ختم کریں۔

مثبت جذبات کا غلبہ دماغ کی حالت کے لیے ایک سازگار ٹھکانہ بن جاتا ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے۔ اتنا غلبہ والا ذہن، اپنی مرضی سے، لاشعوری ذہن کو ہدایات دے سکتا ہے، جسے وہ فوراً قبول کرے گا اور اس پر عمل کرے گا۔

ایمان دماغ کی ایک ایسی حالت ہے جو خودکار تجویز سے متاثر ہو سکتی ہے

تمام عمر، مذہب پرستوں نے جدوجہد کرنے والی انسانیت کو اس، اس، اور دوسرے عقیدے یا عقیدے پر "ایمان" رکھنے کی نصیحت کی ہے، لیکن وہ لوگوں کو یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ کیسے ایمان رکھنا ہے۔ اُنہوں نے یہ نہیں کہا ہے کہ "ایمان ایک دماغی کیفیت ہے، اور یہ کہ یہ خود تجویز سے پیدا ہو سکتی ہے۔"

اس زبان میں جسے کوئی بھی عام آدمی سمجھ سکتا ہے، ہم اس اصول کے بارے میں جو کچھ جانتے ہیں اس کو بیان کریں گے جس کے ذریعے عقیدہ تیار کیا جا سکتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے۔

اپنے آپ پر یقین رکھیں؛ لامحدود پر ایمان۔

اس سے پہلے کہ ہم شروع کریں، آپ کو دوبارہ یاد دلایا جائے کہ:

ایمان ایک "ابدی امرت" ہے جو سوچ کے جذبے کو زندگی، طاقت اور عمل دیتا ہے!

مذکورہ بالا جملہ دوسری بار پڑھنے کے قابل ہے، تیسری اور چوتھی بارے یہ بلند آواز سے پڑھنے کے قابل ہے!

ایمان تمام دولت جمع کرنے کا نقطہ آغاز ہے!

ایمان تمام "معجزوں" اور تمام اسرار کی بنیاد ہے جن کا سائنس کے اصولوں سے تجزیہ نہیں کیا جا سکتا!

ایمان ناکامی کا واحد معروف تریاق ہے!

ایمان وہ عنصر ہے، "کیمیائی" جو جب دعا کے ساتھ ملایا جائے تو لامحدود ذہانت سے براہ راست رابطہ ہوتا ہے۔

ایمان وہ عنصر ہے جو انسان کے محدود ذہن کی تخلیق کردہ سوچ کی عام کمپن کو روحانی مساوی میں بدل دیتا ہے۔

FAITH وہ واحد ادارہ ہے جس کے ذریعے انسان لامحدود ذہانت کی کائناتی قوت کو استعمال اور استعمال کر سکتا ہے۔

مذکورہ بالا بیانات میں سے ہر ایک ثبوت کے قابل ہے!

ثبوت سادہ اور آسانی سے ظاہر کیا جاتا ہے۔ یہ خودکار تجویز کے اصول میں لپیٹا گیا ہے۔ آئیے ہم اپنی توجہ خود تجویز کے موضوع پر مرکوز کریں اور معلوم کریں کہ یہ کیا ہے، اور یہ کیا حاصل کرنے کی اہلیت رکھتا ہے۔

یہ ایک جانی پہچانی حقیقت ہے کہ انسان آخر کار اس بات پر یقین کرنے کے لیے آتا ہے کہ جو بھی کوئی اپنے آپ کو دہراتا ہے، خواہ وہ بیان درست ہو یا غلط۔ اگر آدمی جھوٹ کو بار بار دہراتا ہے تو آخرکار وہ جھوٹ کو سچ مان لے گا۔ مزید یہ کہ وہ اسے سچ مانے گا۔

ہر آدمی وہی ہے جو وہ ہے، غالب خیالات کی وجہ سے جسے وہ اپنے دماغ پر قابض ہونے دیتا ہے۔ وہ خیالات جو انسان جان بوجھ کر اپنے ذہن میں رکھتا ہے، اور ہمدردی کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتا ہے، اور جن کے ساتھ وہ کسی ایک یا زیادہ جذبات کو ملاتا ہے، وہ محرک قوتیں بنتی ہیں، جو اس کی ہر حرکت، عمل اور عمل کو ہدایت اور کنٹرول کرتی ہیں!

اب آتا ہے، سچائی کا ایک نہایت اہم بیان:

خیالات جو کسی بھی جذبات کے ساتھ ملتے ہیں

جذبات، ایک "مقناطیسی" قوت تشکیل دیتے ہیں جو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے،

ایتھر کے کمپن سے، دوسرے، اسی طرح کے، یا متعلقہ خیالات، اس طرح جذبات کے ساتھ "مقناطیسی" سوچ کا موازنہ ایک ایسے بیج سے کیا جا سکتا ہے جو زرخیز مٹی میں بونے پر، اگتا ہے، اگتا ہے، اور خود کو بار بار بڑھاتا ہے، یہاں تک کہ جو اصل میں ایک چھوٹا سا بیج تھا، اسی برانڈ کے لاتعداد لاکھوں بیج بن جاتا ہے!

ایتھر کمپن کی ابدی قوتوں کا ایک عظیم کائناتی ماس ہے۔ یہ تباہ کن کمپن اور تعمیری کمپن دونوں سے بنا ہے۔ اس میں ہر وقت خوف، غربت، بیماری، ناکامی، مصائب کی لہریں آتی رہتی ہیں۔ اور خوشحالی، صحت، کامیابی، اور خوشی کے کمپن، بالکل اسی طرح جیسے یہ موسیقی کے سینکڑوں آرکیسٹریشنز، اور سینکڑوں انسانی آوازوں کی آوازیں اٹھائے ہوئے ہیں، یہ سب ریڈیو کے ذریعے اپنی انفرادیت اور شناخت کے ذرائع کو برقرار رکھتے ہیں۔

ایتھر کے عظیم ذخیرے سے، انسانی ذہن مسلسل ایسے کمپن کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے جو انسانی ذہن پر حاوی ہونے والی چیزوں سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔ کوئی بھی خیال، خیال، منصوبہ، یا مقصد جو کسی کے ذہن میں ہوتا ہے، اپنی طرف متوجہ کرتا ہے،

ایتھر کی کمپن سے، اس کے رشتہ داروں کا ایک میزبان، ان "رشتہ داروں" کو اپنی طاقت میں شامل کرتا ہے، اور اس وقت تک بڑھتا ہے جب تک کہ یہ اس فرد کا غالب، حوصلہ افزائی کرنے والا ماسٹر نہ بن جائے جس کے ذہن میں اسے رکھا گیا ہے۔

اب، آئیے ہم نقطہ آغاز کی طرف واپس چلتے ہیں، اور اس بات سے آگاہ ہو جاتے ہیں کہ ذہن میں کسی خیال، منصوبہ یا مقصد کا اصل بیج کیسے بویا جا سکتا ہے۔ معلومات کو آسانی سے پہنچایا جاتا ہے: کسی بھی خیال، منصوبہ، یا مقصد کو سوچ کی تکرار کے ذریعے ذہن میں رکھا جا سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آپ سے کہا جاتا ہے کہ آپ اپنے بڑے مقصد، یا Definite Chief Aim کا ایک بیان لکھیں، اسے یاد رکھیں، اور اسے سنائی دینے والے الفاظ میں دن بہ دن دہرائیں، جب تک کہ آواز کی یہ کمپن آپ کے لاشعوری دماغ تک نہ پہنچ جائے۔

ہم وہ ہیں جو ہم ہیں، سوچ کی کمپن کی وجہ سے جو ہم اپنے روزمرہ کے ماحول کے محرکات کے ذریعے اٹھاتے اور رجسٹر کرتے ہیں۔

کسی بھی بدقسمت ماحول کے اثرات کو دور کرنے کا عزم کریں، اور اپنی زندگی کو آرڈر کے لیے تیار کریں۔ ذہنی اثاثوں اور ذمہ داریوں کی انوینٹری لیتے ہوئے آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ کی سب سے بڑی کمزوری خود اعتمادی کی کمی ہے۔ اس معذوری پر قابو پایا جا سکتا ہے، اور خودکار تجویز کے اصول کی مدد سے ڈرپوک کو ہمت میں

تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ اس اصول کا اطلاق تحریری طور پر بیان کردہ مثبت سوچ کے تاثرات کے ایک سادہ انتظام کے ذریعے کیا جا سکتا ہے، یاد کیا جاتا ہے اور دہرایا جاتا ہے، جب تک کہ وہ آپ کے دماغ کی لاشعوری فیکلٹی کے کام کرنے والے آلات کا حصہ نہ بن جائیں۔

خود اعتمادی کا فارمولا

سب سے پہلے میں جانتا ہوں کہ میں زندگی میں اپنے مقررہ مقصد کو حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہوں، اس لیے، میں اس کے حصول کے لیے اپنے آپ سے مسلسل، مسلسل عمل کا مطالبہ کرتا ہوں، اور میں یہاں اور اب ایسا عمل کرنے کا وعدہ کرتا ہوں۔

دوسرا میں سمجھتا ہوں کہ میرے ذہن کے غالب خیالات آخرکار خود کو ظاہری، جسمانی عمل میں دوبارہ پیدا کریں گے، اور رفتہ رفتہ خود کو جسمانی حقیقت میں تبدیل کر لیں گے، اس لیے میں روزانہ تیس منٹ تک اپنے خیالات کو اس شخص کے سوچنے کے کام پر مرکوز رکھوں گا جس کے بارے میں میں بننے کا ارادہ رکھتا ہوں، اس طرح میرے ذہن میں اس شخص کی ایک واضح ذہنی تصویر پیدا ہو جائے گی۔

تیسرا میں خودکار تجویز کے اصول کے ذریعے جانتا ہوں، کوئی بھی خواہش جو میں مستقل طور پر اپنے ذہن میں رکھتا ہوں، آخر کار اس مقصد کو حاصل کرنے کے کسی عملی ذرائع سے اظہار کی کوشش کرے گا، اس لیے، میں روزانہ دس منٹ خود سے خود اعتمادی کی نشوونما کے لیے وقف کروں گا۔

چوتھا میں نے واضح طور پر زندگی میں اپنے اہم مقصد کی تفصیل لکھ دی ہے، اور میں اس وقت تک کوشش کرنا نہیں چھوڑوں گا، جب تک کہ میں اس کے حصول کے لیے کافی خود اعتمادی پیدا نہ کرلوں۔

پانچواں میں پوری طرح سمجھتا ہوں کہ کوئی بھی دولت یا عہدہ زیادہ دیر تک قائم نہیں رہ سکتا، جب تک کہ وہ سچائی اور انصاف پر قائم نہ ہو، اس لیے میں کوئی ایسا لین دین نہیں کروں گا جس سے ان سب کو فائدہ نہ پہنچے جن پر اس کا اثر ہو۔ میں ان قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر کے کامیاب ہو جاؤں گا جنہیں میں استعمال کرنا چاہتا ہوں، اور دوسرے لوگوں کے تعاون سے۔ میں دوسروں کی خدمت کرنے کے لیے اپنی رضامندی کی وجہ سے دوسروں کو اپنی خدمت پر آمادہ کروں گا۔ میں پوری انسانیت کے لیے محبت پیدا کرکے نفرت، حسد، حسد، خود غرضی اور کینہ پروری کو ختم کروں گا، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ دوسروں کے ساتھ منفی رویہ مجھے کبھی کامیابی نہیں دے سکتا۔ میں دوسروں کو مجھ پر یقین دلاؤں گا، کیونکہ میں ان پر اور اپنے آپ پر یقین کروں گا۔

میں اس فارمولے پر اپنے نام پر دستخط کروں گا، اسے یاد رکھوں گا، اور پورے یقین کے ساتھ دن میں ایک بار اسے بلند آواز میں دہراؤں گا کہ یہ آہستہ آہستہ میرے خیالات اور اعمال کو متاثر کرے گا تاکہ میں خود انحصار، اور کامیاب انسان بن جاؤں گا۔

اس فارمولے کے پیچھے قدرت کا قانون ہے جس کی وضاحت آج تک کوئی انسان نہیں کر سکا۔ اس نے ہر عمر کے سائنسدانوں کو حیران کر دیا ہے۔ ماہرین نفسیات نے اس قانون کو "خودکار تجویز" کا نام دیا ہے اور اسے اسی پر جانے دیں۔

اس قانون کو جس نام سے پکارا جائے اس کی کوئی اہمیت نہیں۔ اس کے بارے میں اہم حقیقت یہ ہے کہ اگر اسے تعمیری طور پر استعمال کیا جائے تو یہ بنی نوع انسان کی شان اور کامیابی کے لیے کام کرتا ہے۔ دوسری طرف، اگر تباہ کن طور پر استعمال کیا جاتا ہے، تو یہ اتنی ہی آسانی سے تباہ ہو جائے گا۔ اس بیان میں ایک بہت اہم سچائی مل سکتی ہے، یعنی؛ کہ جو لوگ شکست سے دوچار ہوتے ہیں، اور غربت، مصائب اور پریشانی میں اپنی زندگی کا خاتمہ کرتے ہیں، وہ آٹو تجویز کے اصول کے منفی اطلاق کی وجہ سے ایسا کرتے ہیں۔ اس کا سبب اس حقیقت میں پایا جا سکتا ہے کہ سوچ کے تمام جذبات اپنے آپ کو جسمانی طور پر مساوی کرنے کا رجحان رکھتے ہیں۔

لاشعوری ذہن، (کیمیائی تجربہ گاہ جس میں تمام فکری تحریکیں یکجا ہوتی ہیں، اور اسے طبعی حقیقت میں ترجمہ کرنے کے لیے تیار کیا جاتا ہے)، تعمیری اور تباہ کن سوچ کے جذبات میں کوئی فرق نہیں کرتا۔ یہ اس مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جو ہم اسے کھلاتے ہیں، ہماری سوچ کی تحریکوں کے ذریعے۔ لاشعوری ذہن خوف سے چلنے والی سوچ کو حقیقت میں اسی طرح ترجمہ کرے گا جس طرح یہ ہمت، یا ایمان سے چلنے والی سوچ کا

حقیقت میں ترجمہ کرے گا۔ طبی تاریخ کے صفحات "تجویزاتی خودکشی" کے واقعات کی مثالوں سے بھرپور ہیں۔ ایک آدمی منفی تجویز کے ذریعے خودکشی کر سکتا ہے، بالکل اسی طرح مؤثر طریقے سے جس طرح کسی اور طریقے سے۔ ایک وسط مغربی شہر میں، جوزف گرانٹ نام کے ایک شخص نے، بینک کے ایک اہلکار نے، ڈائریکٹرز کی رضامندی کے بغیر، بینک کی بڑی رقم "قرضے" لیے اس نے جوئے کے ذریعے پیسے ہارے۔ ایک دوپہر، بینک ایگزامینر آیا اور اکاؤنٹس چیک کرنے لگے گرانٹ نے بینک چھوڑ دیا، ایک مقامی ہوٹل میں ایک کمرہ لیا، اور جب وہ اسے ملے، تین دن بعد، وہ بستر پر لیٹا، رو رہا تھا اور کراہ رہا تھا، بار بار یہ الفاظ دہرا رہا تھا، "میرے خدا، یہ مجھے مار ڈالے گا! میں بے عزتی برداشت نہیں کر سکتا۔" تھوڑی ہی دیر میں وہ مر گیا۔ ڈاکٹروں نے کیس کو "ذہنی خودکشی" میں سے ایک قرار دیا۔

جس طرح بجلی صنعت کے پہیوں کو موڑ دے گی، اور اگر تعمیری طور پر استعمال ہو تو مفید خدمات فراہم کرے گی۔ یا اگر غلط طریقے سے استعمال کیا جائے تو زندگی کو ختم کر دیں، تو کیا خود کار تجویز کا قانون آپ کو امن اور خوشحالی کی طرف لے جائے گا، یا آپ کی سمجھ اور اس کے اطلاق کے درجے کے مطابق، آپ کو مصیبت، ناکامی اور موت کی وادی میں لے جائے گا۔

اگر آپ اپنے ذہن کو خوف، شک اور لامحدود ذہانت کی قوتوں کے ساتھ جڑنے اور استعمال کرنے کی اپنی صلاحیت میں عدم اعتماد سے بھر دیتے ہیں، تو خود کار تجویز کا قانون اس بے اعتمادی کے جذبے کو لے کر اسے ایک ایسے نمونے کے طور پر استعمال کرے گا جس کے ذریعے آپ کا لاشعوری ذہن اسے اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرے گا۔

یہ بیان اتنا ہی درست ہے جتنا اس بیان کے کہ دو اور دو چار ہیں!

ہوا کی طرح جو ایک بحری جہاز کو مشرق کی طرف لے جاتی ہے اور دوسرے کو مغرب کی طرف لے جاتی ہے، خودکار تجویز کا قانون آپ کو اوپر لے جائے گا یا نیچے کھینچ لے گا، جس طرح سے آپ اپنی سوچ کے سفر کو ترتیب دیتے ہیں۔ خودکار تجویز کا قانون، جس کے ذریعے کوئی بھی شخص کامیابی کی بلندیوں تک پہنچ سکتا ہے جو تخیل کو جھنجھوڑ دیتا ہے، درج ذیل آیت میں اچھی طرح بیان کیا گیا ہے:

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو مارا گیا ہے، تو آپ ہیں، اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کی ہمت نہیں ہے، تو آپ ایسا نہیں کرتے۔

اگر آپ جیتنا پسند کرتے ہیں، لیکن آپ کو لگتا ہے کہ آپ ایسا نہیں کر سکتے، تو یہ تقریباً یقینی ہے کہ آپ ایسا نہیں کریں گے۔

.

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ ہار جائیں گے، تو آپ ہار گئے ہیں۔

کیونکہ ہم دنیا سے باہر تلاش کرتے ہیں،

کامیابی ایک ساتھی کی مرضی سے شروع ہوتی ہے- یہ سب دماغ کی حالت میں ہوتا ہے۔

.

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ آؤٹ کلاس ہیں، تو آپ ہیں، آپ کو اوپر اٹھنے کے لیے اعلیٰ سوچنا پڑے گا،

اس سے پہلے کہ آپ کبھی انعام جیت سکیں آپ کو اپنے بارے میں یقین کرنا ہوگا۔

.

"زندگی کی لڑائیاں ہمیشہ نہیں چلتیں

مضبوط یا تیز آدمی کے لیے،

لیکن جلد یا دیر سے جیتنے والا آدمی

کیا وہ آدمی ہے جو سوچتا ہے کہ وہ کر سکتا ہے!"

ان الفاظ کا مشاہدہ کریں جن پر زور دیا گیا ہے، آپ اس گہرے معنی کو پکڑ لیں گے جو شاعر کے ذہن میں تھا۔

آپ کے میک اپ میں (شاید آپ کے دماغ کے خلیوں میں) کہیں نہ کہیں نیند چھپی ہوئی ہے، کامیابی کا وہ بیج جسے اگر بیدار کیا جائے اور عمل میں لایا جائے تو وہ آپ کو ایسی بلندیوں تک لے جائے گا، جس کے حصول کی آپ نے کبھی امید نہیں کی ہوگی۔

جس طرح ایک ماہر موسیقار وائلن کی تاروں سے موسیقی کی سب سے خوبصورت قسمیں نکالنے کا سبب بن سکتا ہے، اسی طرح آپ اپنے دماغ میں سوئے ہوئے ذہین کو بیدار کر سکتے ہیں، اور آپ کو اس مقصد کی طرف لے جا سکتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

ابراہم لنکن اپنی ہر کوشش میں ناکام رہے، یہاں تک کہ وہ چالیس سال کی عمر سے گزر چکے تھے۔ وہ کہیں سے بھی مسٹر کوئی نہیں تھا، یہاں تک کہ ایک عظیم تجربہ اس کی زندگی میں آیا، اس کے دل اور دماغ میں سوئے ہوئے ذہین کو بیدار کیا، اور دنیا کو اس کے واقعی عظیم آدمیوں میں سے ایک دیا۔ وہ "تجربہ" دکھ اور محبت کے جذبات سے ملا ہوا تھا۔ یہ ان کے پاس این روٹلج کے ذریعے آیا، وہ واحد عورت جس سے وہ واقعی محبت کرتا تھا۔

یہ ایک معلوم حقیقت ہے کہ محبت کا جذبہ دماغ کی حالت سے قریب تر ہے جسے ایمان کہا جاتا ہے، اور یہی وجہ ہے کہ محبت کسی کے فکری جذبوں کو ان کے روحانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے بہت قریب ہے۔ تحقیق کے اپنے کام کے دوران، مصنف نے سینکڑوں مردوں کی زندگی کے کاموں اور شاندار کارناموں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ ان میں سے تقریباً ہر ایک پر عورت کی محبت کا اثر تھا۔ محبت کا جذبہ، انسانی دل اور دماغ میں، مقناطیسی کشش کا ایک سازگار میدان بناتا ہے، جس کی وجہ سے آسمان میں بلند اور باریک کمپنیں آتی ہیں۔

اگر آپ ایمان کی طاقت کا ثبوت چاہتے ہیں تو ان مردوں اور عورتوں کے کارناموں کا مطالعہ کریں جنہوں نے اسے استعمال کیا ہے۔ فہرست میں سرِ فہرست ناصری آتا ہے۔ عیسائیت سب سے بڑی واحد قوت ہے جو مردوں کے ذہنوں کو متاثر کرتی ہے۔ عیسائیت کی بنیاد ایمان ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنے ہی لوگوں نے اس عظیم طاقت کے معنی کو بگاڑ دیا ہو، یا اس کا غلط مطلب لیا ہو، اور اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ اس کے نام پر کتنے ہی عقائد اور عقیدے بنائے گئے ہیں، جو اس کے اصولوں کی عکاسی نہیں کرتے۔

تعلیمات کا مجموعہ اور مادہ اور مسیح کی کامیابیاں، جن کو "معجزات" سے تعبیر کیا جا سکتا ہے، ایمان سے زیادہ یا کم نہیں تھا۔ اگر "معجزہ" جیسے کوئی مظاہر ہیں تو وہ صرف دماغ کی حالت سے پیدا ہوتے ہیں جسے ایمان کہا جاتا ہے! مذہب کے کچھ اساتذہ، اور بہت سے جو خود کو عیسائی کہتے ہیں، نہ تو ایمان کو سمجھتے ہیں اور نہ ہی اس پر عمل کرتے ہیں۔

آئیے ایمان کی طاقت پر غور کریں، جیسا کہ اب اس کا مظاہرہ ایک ایسے شخص کے ذریعے کیا جا رہا ہے، جو ہندوستان کی تمام تہذیب، مہاتما گاندھی کو اچھی طرح سے جانتا ہے۔ اس آدمی میں دنیا کے پاس سب سے حیران کن مثالوں میں سے ایک ہے جسے تہذیب کے لیے جانا جاتا ہے، ایمان کے امکانات کے بارے میں۔ گاندھی اس وقت رہنے والے کسی بھی آدمی سے زیادہ ممکنہ طاقت رکھتے ہیں، اور یہ اس حقیقت کے باوجود کہ ان کے پاس طاقت کا کوئی بھی آرتھوڈوکس اوزار نہیں ہے، جیسے کہ پیسے، جنگی جہاز، سپاہی اور جنگی سامان۔ گاندھی کے پاس پیسے نہیں ہے، اس کے پاس گھر نہیں ہے، اس کے پاس کپڑوں کا سوٹ نہیں ہے، لیکن اس کے پاس طاقت ہے۔ وہ اس طاقت سے کیسے آتا ہے؟

اس نے اسے ایمان کے اصول کی اپنی سمجھ سے پیدا کیا، اور اس عقیدے کو دو سو ملین لوگوں کے ذہنوں میں منتقل کرنے کی اپنی صلاحیت کے ذریعے۔

گاندھی نے ایمان کے اثر سے وہ کام انجام دیا جو زمین کی سب سے مضبوط فوجی طاقت فوجیوں اور فوجی سازوسامان کے ذریعے کبھی نہیں کرسکی اور نہ کبھی کرے گی۔ اس نے دو سو ملین ذہنوں کو اکٹھے کرنے اور یکجہتی میں منتقل کرنے کا ایک حیران کن کارنامہ انجام دیا ہے۔

روئے زمین پر ایمان کے علاوہ اور کون سی طاقت اتنا کچھ کر سکتی ہے؟

کے امکانات کو دریافت کریں گے۔ وہ دن طلوع ہونے FAITH ایک دن آئے گا جب ملازمین کے ساتھ ساتھ آجر بھی والا ہے۔ حالیہ کاروباری مندی کے دوران پوری دنیا کو یہ دیکھنے کا کافی موقع ملا ہے کہ ایمان کی کمی کاروبار پر کیا اثر ڈالے گی۔

یقیناً تہذیب نے اس عظیم سبق سے استفادہ کرنے کے لیے کافی ذہین انسان پیدا کیے ہیں جو ڈپریشن نے دنیا کو سکھایا ہے۔ اس افسردگی کے دوران، دنیا کے پاس اس بات کے ثبوت موجود تھے کہ بڑے پیمانے پر خوف صنعت اور کاروبار کے پہیوں کو مفلوج کر دے گا۔ اس تجربے سے کاروبار اور صنعت میں رہنما پیدا ہوں گے جو اس مثال سے فائدہ اٹھائیں گے جو گاندھی نے دنیا کے لیے رکھی ہے، اور وہ کاروبار پر وہی حربے لاگو کریں گے جو اس نے دنیا کی تاریخ میں مشہور ترین پیروکار بنانے میں استعمال کیے ہیں۔ یہ رہنما ان نامعلوم افراد کے درجے اور فائل سے آئیں گے، جو اب سٹیل پلانٹس، کوئلے کی کانوں، گاڑیوں کے کارخانوں اور امریکہ کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں مزدوری کرتے ہیں۔

کاروبار میں اصلاحات کی ضرورت ہے، اس میں کوئی غلطی نہ کریں! طاقت اور خوف کے معاشی امتزاج پر مبنی ماضی کے طریقوں کو ایمان اور تعاون کے بہتر اصولوں سے بدل دیا جائے گا۔ مزدوری کرنے والے مرد روزانہ اجرت سے زیادہ وصول کریں گے۔ وہ کاروبار سے منافع حاصل کریں گے، وہی جو کاروبار کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ لیکن، پہلے وہ

اپنے آجروں کو مزید دینا چاہیے، اور اس جھگڑے کو روکنا چاہیے۔

!عوام کی قیمت پر طاقت سے سودے بازی۔ انہیں منافع کا حق حاصل کرنا چاہیے

مزید یہ کہ، اور یہ سب سے اہم چیز ہے- وہ ہوں گے۔

ان لیڈروں کی قیادت جو مہاتما گاندھی کے نافذ کردہ اصولوں کو سمجھیں گے اور ان کا اطلاق کریں گے۔ صرف اسی طرح رہنما اپنے پیروکاروں سے مکمل تعاون کا جذبہ حاصل کر سکتے ہیں جو اپنی اعلیٰ ترین اور پائیدار شکل میں طاقت کی تشکیل کرتا ہے۔

یہ شاندار مشینی دور جس میں ہم رہتے ہیں، اور جس سے ہم ابھی ابھر رہے ہیں، نے انسانوں سے روح نکال لی ہے۔ اس کے لیڈروں نے مردوں کو اس طرح چلا دیا ہے جیسے وہ سرد مشینری کے ٹکڑے ہوں۔ انہیں ان ملازمین کے ذریعے ایسا کرنے پر مجبور کیا گیا جنہوں نے تمام متعلقہ افراد کی قیمت پر، لینے اور نہ دینے کے لئے سودے بازی کی ہے۔ مستقبل کا نگہبان انسانی خوشی اور قناعت ہو گا، اور جب یہ ذہنی کیفیت حاصل ہو جائے گی، تو پیداوار اپنے آپ کو سنبھالے گی، اس سے کہیں زیادہ مؤثر طریقے سے جو انسانوں نے نہیں کیا ہے، اور ایمان اور انفرادی مفاد کو اپنی محنت کے ساتھ نہیں ملا سکتا ہے۔

کاروبار اور صنعت کو چلانے میں ایمان اور تعاون کی ضرورت کی وجہ سے، ایک واقعے کا تجزیہ کرنا دلچسپ اور منافع بخش بھی ہو گا جو اس طریقے کار کی بہترین تفہیم فراہم کرتا ہے جس کے ذریعے صنعتکار اور کاروباری حضرات بڑی خوش قسمتی جمع کرتے ہیں، حاصل کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے دے کر۔

اس مثال کے لیے چنا گیا واقعہ 1900 کا ہے، جب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن تشکیل دی جا رہی تھی۔ جیسا کہ آپ کہانی پڑھتے ہیں، ان بنیادی حقائق کو ذہن میں رکھیں اور آپ سمجھ جائیں گے کہ آئیڈیاز کس طرح بڑی خوش قسمتی میں تبدیل ہو گئے ہیں۔

سب سے پہلے، بہت بڑا ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن کے ذہن میں پیدا ہوا تھا۔

چارلس ایم شواب نے ایک آئی ڈی ای اے کی شکل میں اپنے ذریعے تخلیق کیا۔

کو ملایا۔ تیسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کو جسمانی اور مالی حقیقت FAITH تخیل! دوسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کے ساتھ میں تبدیل کرنے کے لیے ایک منصوبہ بنایا۔ چوتھا، اس نے یونیورسٹی کلب میں اپنی مشہور تقریر سے اپنے منصوبے کو عملی جامہ پہنایا۔ پانچویں، اس نے اپلائی کیا، اور استقامت کے ساتھ اپنے پلان پر عمل کیا، اور پختہ فیصلے کے ساتھ اس کی حمایت کی جب تک کہ یہ مکمل طور پر مکمل نہ ہو جائے۔ چھٹا، اس نے کامیابی کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش کے ذریعے کامیابی کا راستہ تیار کیا۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جنہوں نے اکثر سوچا ہے کہ کتنی بڑی خوش قسمتی جمع ہوتی ہے، تو یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تخلیق کی یہ کہانی روشن ہوگی۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے کہ مرد سوچ سکتے ہیں اور امیر بن سکتے ہیں، تو اس کہانی کو اس شک کو دور کر دینا چاہیے، کیونکہ آپ واضح طور پر یونائیٹڈ سٹیل سٹیل کی کہانی میں دیکھ سکتے ہیں، اس کتاب میں بیان کیے گئے تیرہ اصولوں کے ایک بڑے حصے کا اطلاق۔

آئی ڈی ای اے کی طاقت کی یہ حیران کن تفصیل جان لوول نے ڈرامائی انداز میں نیویارک ورلڈ ٹیلی گرام میں بتائی تھی، جس کے بشکریہ اسے یہاں دوبارہ شائع کیا گیا ہے۔

"ایک بلین ڈالر کے لیے رات کے کھانے کے بعد کی ایک خوبصورت تقریر

"جب، 12 دسمبر، 1900 کی شام کو، ففتھ ایونیو پر واقع یونیورسٹی کلب کی ضیافت میں ملک کے تقریباً 80 افراد مغرب سے آنے والے ایک نوجوان کو اعزاز دینے کے لیے اکٹھے ہوئے، نصف درجن مہمانوں کو احساس نہیں ہوا کہ وہ امریکی صنعتی تاریخ کے سب سے اہم واقعے کا مشاہدہ کرنے والے ہیں۔

"جے ایڈورڈ سیمنز اور چارلس سٹیورٹ اسمتھ، پٹسبرگ کے حالیہ دورے کے دوران چارلس ایم شواب کی طرف سے دی گئی شاندار مہمان نوازی کے لیے ان کے دل شکر گزار ہیں، نے اڑتیس سالہ سٹیل مین کو مشرقی بینکنگ سوسائٹی سے متعارف کرانے کے لیے عشائیے کا اہتمام کیا تھا۔ لیکن انھوں نے اس سے یہ توقع نہیں کی تھی کہ وہ جنگ میں مبتلا ہو جائیں گے۔ نیو یارک کی بھری ہوئی قمیضوں کے اندر موجود سینے بیان بازی کے لیے جوابدہ نہیں ہوں گے، اور یہ کہ، اگر وہ اسٹیلہن اور ہیریمینز اور وینڈربلٹس کو بور نہیں کرنا چاہتا تھا، تو اس کے لیے بہتر تھا کہ وہ خود کو پندرہ یا بیس منٹ کے شائستہ بخارات تک محدود رکھیں اور اسے اسی وقت جانے دیں۔

"یہاں تک کہ جان پیئرپونٹ مورگن، شواب کے دائیں ہاتھ پر بیٹھے ہوئے، جیسا کہ اس کا شاہی وقار بن گیا تھا، اس کی موجودگی کے ساتھ ضیافت کی میز کو مختصر طور پر خوش کرنے کا ارادہ رکھتا تھا۔ اور جہاں تک پریس اور عوام کا تعلق تھا، یہ سارا معاملہ اتنا کم لمحے کا تھا کہ اگلے دن اس کا کوئی ذکر چھپنے کا راستہ نہیں ملا۔

"چنانچہ دونوں میزبانوں اور ان کے معزز مہمانوں نے معمول کے سات یا آٹھ کورسز سے گزر کر کھانا کھایا۔ تھوڑی سی بات چیت ہوئی اور اس میں جو کچھ تھا وہ روکا گیا۔ بہت کم بینکرز اور بروکرز شواب سے ملے تھے، جن کا کیریئر مونونگھیلا کے کنارے پر پھولا ہوا تھا، اور کوئی بھی اسے اچھی طرح سے نہیں جانتا تھا۔ لیکن شام ہونے سے پہلے، وہ اپنے پیروں کے ساتھ، موروگن اور مورو کے ساتھ کھڑے ہو گئے تھے۔ اور ایک بلین ڈالر کا بچہ، یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن، کا تصور کیا جانا تھا۔

"تاریخ کی خاطر یہ بدقسمتی کی بات ہے کہ عشائیے میں چارلی شواب کی تقریر کا کبھی کوئی ریکارڈ نہیں بنایا گیا۔ اس نے بعد کی تاریخ میں شکاگو کے بینکرز کی اسی طرح کی میٹنگ کے دوران اس کے کچھ حصے دہرائے۔ اور پھر بھی بعد میں، جب حکومت نے اسٹیل ٹرسٹ کو تحلیل کرنے کا مقدمہ پیش کیا، تو اس نے اپنا ہی ورژن پیش کیا، گواہوں کے مالیاتی موقف سے، موروثی اسٹینڈ میں سرگرمی

"تاہم، یہ ممکن ہے کہ یہ ایک 'گھریلو' تقریر تھی، جو کسی حد تک غیر گراماتی تھی (زبان کی خوبیوں نے شواب کو کبھی پریشان نہیں کیا تھا)، ایپیگرام سے بھرا ہوا تھا اور عقل سے بھرا ہوا تھا۔ لیکن اس کے علاوہ اس کا اندازہ لگانے والے پانچ اربوں سرمائے پر اثر تھا جس کی نمائندگی کھانے والوں نے کی تھی۔ نوے منٹ تک بات کی، مورگن نے مقرر کو ایک کھڑکی کی طرف لے گیا جہاں، اونچی، غیر آرام دہ نشست سے اپنی ٹانگیں لٹکاتے ہوئے، انہوں نے مزید ایک گھنٹے تک بات کی۔

"شواب کی شخصیت کا جادو پوری طاقت سے چل چکا تھا، لیکن جو چیز اس سے زیادہ اہم اور دیرپا تھی وہ اسٹیل کی ترقی کے لیے اس نے مرتب کیا مکمل، واضح پروگرام تھا۔ بہت سے دوسرے آدمیوں نے مورگن کو بسکٹ، تار اور ہوپ، جان چیونگ آئل، وِیبر آئل، وِکِم، شوگر، وِی، ٹرسٹ کے ساتھ مل کر ایک ساتھ تھپڑ مارنے کی کوشش کی تھی۔ جواری نے اس پر زور دیا تھا، لیکن مورگن نے اس پر اعتماد نہیں کیا، شکاگو کے سٹاک جابرز جنہوں نے ایک میچ ٹرسٹ اور کریکر کارپوریشن کو اکٹھا کیا تھا، اس پر زور دیا تھا اور اس میں ناکام ہو

گئے تھے، جو کہ مقدس ملک کے وکیل تھے، لیکن وہ اس بات کو ناکام بنا رہے تھے۔ جے پی مورگن کو ان بلندیوں تک لے جایا گیا جہاں سے وہ اب تک کے سب سے زیادہ جرات مندانہ مالیاتی اقدام کے ٹھوس نتائج کا تصور کر سکتا تھا، اس منصوبے کو آسان پیسوں کے کریک پاٹس کا ایک دلخراش خواب سمجھا جاتا تھا۔

"مالیاتی مقناطیسیت جو ایک نسل پہلے شروع ہوئی تھی، ہزاروں چھوٹی اور بعض اوقات غیر موثر طریقے سے منظم کمپنیوں کو بڑے اور مسابقت کو کچلنے والے امتزاج کی طرف راغب کرنے کے لیے، اس خوش کن کاروباری بحری قزاق جان ڈبلیو گیٹس کے آلات کے ذریعے اسٹیل کی دنیا میں فعال ہو گئی تھی۔ گیٹس نے پہلے ہی امریکن اسٹیل اینڈ وائر کمپنی کو چھوٹے خدشات کی ایک زنجیر سے نکالا تھا، اور مورگن امریکن کمپنی نے مل کر اسٹیل اور مورگن کمپنی بنائی تھی۔ برج کمپنیاں مورگن کے دو اور خدشات تھے، اور مور برادرز نے 'امریکن' گروپ — ٹن پلیٹ، اسٹیل ہوپ، شیٹ اسٹیل — اور نیشنل اسٹیل کمپنی بنانے کے لیے میچ اور کوکی کے کاروبار کو ترک کر دیا تھا۔

"لیکن اینڈریو کارنیگی کے بہت بڑے عمودی ٹرسٹ کے ساتھ، ایک ٹرسٹ جس کی ملکیت اور ترپن شراکت داروں کے ذریعے چلایا جاتا ہے، وہ دیگر مجموعے پیکیوین تھے۔ وہ ان کے دل کے مواد کے مطابق ہوسکتے ہیں لیکن ان میں سے تمام کارنیگی تنظیم میں کوئی کمی نہیں آسکتے ہیں، اور مورگن کو یہ معلوم تھا۔

"سنکی بوڑھے اسکاٹ کو بھی اس کا علم تھا۔ اسکیبو کیسل کی شاندار بلندیوں سے اس نے پہلے تفریح کے ساتھ اور پھر ناراضگی کے ساتھ، مورگن کی چھوٹی کمپنیوں کی طرف سے اس کے کاروبار میں کمی کی کوشش کی۔ اب تک، وہ تار، پائپ، ہوپس، یا شیٹ میں دلچسپی نہیں رکھتا تھا، اس کے بجائے، وہ اس طرح کی کمپنیوں کو کچا سٹیل فروخت کرنے کے لئے تیار تھا اور اب، شواب کو اس کے سربراہ اور قابل لیفٹیننٹ کے طور پر، اس نے اپنے دشمنوں کو دیوار تک پہنچانے کا منصوبہ بنایا.

"چنانچہ یہ تھا کہ چارلس ایم شواب کی تقریر میں، مورگن نے اپنے امتزاج کے مسئلے کا جواب دیکھا۔ کارنیگی کے بغیر ایک ٹرسٹ — ان سب میں سے بڑا — کوئی بھروسہ نہیں ہو گا، ایک بیر کی کھیر، جیسا کہ ایک مصنف نے کہا، بیر کے بغیر۔

"شواب کی 12 دسمبر 1900 کی رات کی تقریر میں بلاشبہ اس بات کا اندازہ لگایا گیا تھا، اگرچہ یہ عہد نہیں تھا کہ کارنیگی کے وسیع ادارے کو مورگن کے خیمے کے نیچے لایا جا سکتا ہے۔ اس نے اسٹیل کے عالمی مستقبل، کارکردگی کے لیے تنظیم نو، تخصص، ناکامی اور ناکامی کی کوششوں کے خاتمے کی بات کی۔ ایسک ٹریفک میں معیشتیں، اوور ہیڈ اور انتظامی محکموں میں معیشتیں، غیر ملکی منڈیوں پر قبضہ کرنا۔

"اس سے زیادہ، اس نے ان میں سے بکنیرز کو بتایا جس میں ان کی روایتی قزاقی کی غلطیاں ہیں۔ اس نے ان کے مقاصد کا اندازہ لگایا، اجارہ داریاں بنانا، قیمتیں بڑھانا، اور اپنے آپ کو مراعات سے باہر موٹا منافع ادا کرنا۔ شواب نے اس نظام کی سخت ترین الفاظ میں مذمت کی۔ اس دور میں جب ہر چیز اسٹیل کی قیمت کو کم کرنے کے لیے پکارتی تھی، ایک مسلسل پھیلتی ہوئی مارکیٹ تیار کی جائے گی، اور دنیا کی تجارت کا ایک اچھا حصہ حاصل کیا جا سکتا ہے، حالانکہ وہ یہ نہیں جانتے تھے، شواب جدید بڑے پیمانے پر پیداوار کا ایک رسول تھا۔

"چنانچہ یونیورسٹی کلب میں رات کا کھانا اختتام کو پہنچا۔ مورگن گھر چلا گیا، شواب کی گلابی پیشین گوئیوں کے بارے میں سوچنے کے لیے۔ شواب 'وی اینڈرا کارنیگی' کے لیے اسٹیل کا کاروبار چلانے کے لیے واپس پٹسبرگ چلا گیا، جب کہ گیری اور باقی اپنے اسٹاک ٹکرز پر واپس چلے گئے، تاکہ اگلے اقدام کی توقع میں گھومنے لگے۔

"اسے آنے میں زیادہ دیر نہیں لگی تھی۔ مورگن کو شواب کی طرف سے دی گئی دعوت کو ہضم کرنے میں تقریباً ایک ہفتہ لگا۔ جب اس نے خود کو یقین دلایا کہ کوئی مالی بدہضمی نہیں ہو گی، تو اس نے شواب کو بلایا- اور اس نوجوان کو اس کی بجائے ڈھیٹ پایا۔ مسٹر کارنیگی، شواب نے اشارہ کیا، اگر وہ اپنی قابل اعتماد کمپنی کے صدر کو سینٹ واٹرٹ کے ساتھ فلائٹ کر رہے ہیں تو اسے یہ پسند نہیں آئے گا۔ کارنیگی کو کبھی نہ چلنے کا عزم کیا گیا، پھر جان ڈبلیو گیٹس نے مشورہ دیا کہ اگر شواب کو فلاڈیلفیا کے بیلیو ہوٹل میں 'ہونا' ہے، تو جے پی مورگن بھی 'ہو سکتا ہے' جب شواب پہنچے، تاہم، مورگن اپنے گھر کے بڑے، بیمار ہونے کے باعث پریشان تھا۔ شواب نیویارک گیا اور خود کو فنانسر کی لائبریری کے دروازے پر پیش کیا۔

"اب کچھ معاشی تاریخ دانوں نے یہ عقیدہ ظاہر کیا ہے کہ ڈرامے کے آغاز سے آخر تک اسٹیج اینڈریو کارنیگی نے ترتیب دیا تھا- کہ شواب کے لیے عشائیہ، مشہور تقریر، شواب اور منی کنگ کے درمیان اتوار کی رات کی

کانفرنس، کینی اسکاٹ کی طرف سے ترتیب دی گئی تقریبات تھیں۔ حقیقت اس کے بالکل برعکس ہے۔ جیسا کہ اینڈریو کو بلایا گیا تھا، وہ بیچنے کی پیشکش کو سنیں گے، خاص طور پر مردوں کے ایک ایسے گروہ کو جسے اینڈریو نے اپنے ساتھ کانفرنس میں لے لیا، اپنی ہینڈ رائٹنگ میں، تانبے کی چھ چادریں، جو اس کے ذہن میں ہر اسٹیل کمپنی کے لیے ضروری ہے جو اسٹیل کمپنی کے لیے ضروری ہے۔

"چار آدمیوں نے ساری رات ان اعداد و شمار پر غور کیا۔ یقیناً سردار مورگن تھا، جو پیسے کے الٰہی حق پر اپنے یقین پر ثابت قدم تھا۔ اس کے ساتھ اس کا بزرگ ساتھی، رابرٹ بیکن، جو ایک عالم اور شریف آدمی تھا۔ تیسرا جان ڈبلیو گیٹس تھا جسے مورگن نے جواری کے طور پر طعنہ دیا تھا اور جو چاروں کو فروخت کرنے کے لیے ایک ہتھیار کے طور پر استعمال کرتا تھا۔ اس کانفرنس کے دوران رہنے والے مردوں کے کسی بھی پورے گروپ سے زیادہ سٹیل

پٹسبرگ کے اعداد و شمار پر کبھی سوال نہیں کیا گیا۔ اگر اس نے کہا کہ ایک کمپنی کی اتنی قیمت ہے، تو اس کی قیمت اتنی تھی اور زیادہ نہیں۔ وہ بھی اس بات پر اصرار کر رہا تھا کہ اس مجموعے میں صرف ان خدشات کو شامل کیا جائے جنہیں اس نے نامزد کیا تھا۔ اس نے ایک ایسی کارپوریشن کا تصور کیا تھا جس میں کوئی نقل نہیں ہوگی، یہاں تک کہ ان دوستوں کے لالچ کو پورا کرنے کے لیے بھی نہیں جو اپنی کمپنیوں کو مورگن کے وسیع کندھوں پر اتارنا چاہتے تھے۔ اس طرح اس نے ڈیزائن کے لحاظ سے بہت سے بڑے خدشات کو چھوڑ دیا جن پر وال سٹریٹ کے والروسز اور کارپینٹرز نے بھوکی آنکھیں ڈالی تھیں۔

"جب صبح ہوئی تو مورگن نے اٹھ کر اپنی پیٹھ سیدھی کی۔ صرف ایک سوال رہ گیا تھا۔

"' کیا آپ کو لگتا ہے کہ آپ اینڈریو کارنیگی کو بیچنے پر آمادہ کر سکتے ہیں؟' اس نے پوچھا۔

"'میں کوشش کر سکتا ہوں،' شواب نے کہا۔

"' اگر آپ اسے بیچنے کے لیے حاصل کر سکتے ہیں، تو میں معاملہ اٹھاؤں گا،' مورگن نے کہا۔

"اب تک تو بہت اچھا ہے۔ لیکن کیا کارنیگی بیچے گا؟ وہ کتنا مطالبہ کرے گا؟ (شواب نے $320,000,000 کے بارے میں سوچا)۔ وہ کس چیز میں ادائیگی لے گا؟ عام یا ترجیحی اسٹاک؟ بانڈز؟ نقد؟ کوئی بھی ایک ارب ڈالر کا تہائی نقد رقم نہیں اٹھا سکتا۔

"جنوری میں ویسٹ چیسٹر میں سینٹ اینڈریوز لنکس کی ٹھنڈ سے گرنے والی ہیتھ پر ایک گولف کا کھیل تھا، جس میں اینڈریو نے سردی کے خلاف سویٹر باندھے ہوئے تھے، اور چارلی ہمیشہ کی طرح اپنی حوصلہ افزائی کے لیے خوش دلی سے بات کر رہے تھے۔ لیکن اس وقت تک کاروبار کے بارے میں کوئی بات نہیں کی گئی جب تک کہ یہ جوڑا کارنیگی کے ساتھ آرام دہ گرم جوشی میں بیٹھ نہ گیا۔ یونیورسٹی کلب میں اسّی کروڑ پتیوں کو ہپناٹائز کیا گیا، شواب نے آرام سے ریٹائرمنٹ کے شاندار وعدے کیے، کارنیگی نے اس بوڑھے کی سماجی خواہشات کو پورا کیا، کاغذ کی پرچی پر ایک اعداد و شمار لکھے، اسے شواب کے حوالے کیا اور کہا، 'ٹھیک ہے، یہ کس چیز کے لیے ہے'۔

"یہ اعداد و شمار تقریباً $400,000,000 تھا، اور شواب کے ذریعے بتائے گئے $320,000,000 کو بنیادی اعداد و شمار کے طور پر لے کر اور اس میں $80,000,000 کا اضافہ کرکے پچھلے دو سالوں میں بڑھی ہوئی سرمائے کی قدر کی نمائندگی کرنے سے حاصل کیا گیا۔

"بعد میں، ایک ٹرانس اٹلانٹک لائنر کے ڈیک پر، سکاٹس مین نے افسوس سے کہا

'مورگن، 'کاش میں آپ سے $100,000,000 مزید مانگتا۔

"' اگر آپ نے اس کے بارے میں پوچھا ہوتا تو آپ کو مل جاتا،' مورگن نے خوشی سے اسے بتایا۔

* * * * * * * * * *

"یقینا ایک ہنگامہ برپا تھا۔ ایک برطانوی نامہ نگار نے کیبل کیا کہ غیر ملکی اسٹیل کی دنیا اس بڑے امتزاج سے 'حیران' ہے۔ ییل کے صدر ہیڈلی نے اعلان کیا کہ جب تک ٹرسٹوں کو منظم نہیں کیا جاتا ہے تو ملک اگلے پچیس سالوں میں 'واشنگٹن میں ایک شہنشاہ' کی توقع کر سکتا ہے۔' لیکن اس قابل عوامی اسٹاک میں اس کے قابل

اسٹاک کینوف نے کام کیا۔ اس قدر بھرپور طریقے سے کہ تمام اضافی پانی — جس کا تخمینہ تقریباً 600،000،000 ڈالر تھا — ایک پلک جھپکتے میں جذب ہو گیا، اور مورگن سنڈیکیٹ کے پاس اپنی تمام 'پریشانی' کے لیے $62،000،000 اور گیٹس سے لے کر جی تک کے تمام 'لڑکوں' کے پاس تھے۔

* * * * * * * * * * * *

اڑتیس سالہ شواب کو اس کا صلہ ملا۔ اسے نئی کارپوریشن کا صدر بنا دیا گیا اور 1930 تک اس کا کنٹرول" "رہا۔

بگ بزنس" کی ڈرامائی کہانی جو آپ نے ابھی ختم کی ہے، اس کتاب میں شامل کی گئی ہے، کیونکہ یہ اس" طریقہ کار کی ایک بہترین مثال ہے جس کے ذریعے

!خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کیا جا سکتا ہے

میں تصور کرتا ہوں کہ کچھ قارئین اس بیان پر سوال اٹھائیں گے کہ محض، غیر محسوس

کو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ بلاشبہ کچھ لوگ کہیں گے، "آپ کسی چیز کو DESIRE کسی چیز میں تبدیل نہیں کر سکتے!" اس کا جواب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کی کہانی میں ہے۔

وہ دیو ہیکل تنظیم ایک آدمی کے ذہن میں بنی تھی۔ جس منصوبہ کے ذریعے تنظیم کو سٹیل ملز فراہم کی گئیں جس نے اسے مالی استحکام دیا، اسی آدمی کے ذہن میں یہ منصوبہ بنایا گیا تھا۔ اس کا ایمان، اس کی خواہش، اس کی تخیل، اس کی استقامت وہ اصل اجزاء تھے جو اس میں داخل ہوئے۔

ریاستہائے متحدہ اسٹیل۔ سٹیل ملز اور مکینیکل آلات جو کہ نے حاصل کیے ہیں۔

کارپوریشن، اس کے قانونی وجود میں آنے کے بعد، تھے۔

اتفاقی، لیکن محتاط تجزیہ اس حقیقت کو ظاہر کرے گا کہ قدر کی قیمت

کارپوریشن کے ذریعے حاصل کی گئی جائیدادوں کی قیمت میں تخمینہ چھ سو ملین ڈالر کا اضافہ ہوا، محض لین دین سے جس نے انہیں ایک انتظام کے تحت مضبوط کیا۔

دوسرے لفظوں میں، چارلس ایم شواب کا آئیڈیا، نیز وہ ایمان جس کے ساتھ اس نے اسے جے پی مورگن اور کے لیے IDEA دوسروں کے ذہنوں تک پہنچایا، تقریباً $600,000,000 کے منافع کے لیے مارکیٹ کیا گیا۔ کسی ایک !کوئی معمولی رقم نہیں

ان چند مردوں کے ساتھ کیا ہوا جنہوں نے اس لین دین سے حاصل ہونے والے لاکھوں ڈالر کے منافع میں سے اپنا حصہ لیا، وہ معاملہ ہے جس سے ہمیں اب کوئی سروکار نہیں ہے۔ حیران کن کارنامہ کی اہم خصوصیت یہ ہے کہ یہ اس کتاب میں بیان کیے گئے فلسفہ کی درستگی کا ناقابل تردید ثبوت فراہم کرتا ہے، کیونکہ یہ فلسفہ اس سارے لین دین کی تپش اور اوندھا تھا۔ مزید برآں، فلسفہ کی عملییت اس حقیقت سے قائم ہوئی ہے کہ یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن نے ترقی کی، اور امریکہ کی سب سے امیر اور طاقتور کارپوریشنوں میں سے ایک بن گئی، جس میں ہزاروں لوگوں کو روزگار ملا، اسٹیل کے نئے استعمال تیار کیے گئے، اور نئی منڈیاں نے حاصل کیا تھا۔ Schwab IDEA کھولیں۔ اس طرح ثابت ہوتا ہے کہ $600,000,000 منافع میں جو

!دولت سوچ کی شکل میں شروع ہوتی ہے

رقم صرف اس شخص کی طرف سے محدود ہے جس کے ذہن میں خیال حرکت میں آتا ہے۔ ایمان حدود کو دور کرتا ہے! اس کو یاد رکھیں جب آپ زندگی کے ساتھ کسی بھی چیز کے لئے سودا کرنے کے لئے تیار ہوں جو آپ اس راستے سے گزرنے کی قیمت کے طور پر پوچھتے ہیں۔

یاد رکھیں، یہ بھی کہ وہ شخص جس نے ریاستہائے متحدہ اسٹیل بنایا

کارپوریشن اس وقت عملی طور پر نامعلوم تھی۔ وہ محض اینڈریو کارنیگی کا ’’مین فرائیڈے‘‘ تھا یہاں تک کہ اس نے اپنے مشہور آئیڈیا کو جنم دیا۔ اس کے بعد وہ تیزی سے طاقت، شہرت اور دولت کے مقام پر پہنچ گیا۔

کوئی پابندیاں نہیں ہیں

ان کے علاوہ دماغ کے لیے

ہم تسلیم کرتے ہیں

غربت اور امیری دونوں ہی ہیں

سوچ کی اولاد

باب 4 خودکار تجویز

تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنے کا ذریعہ

دولت کی طرف تیسرا قدم

ایک اصطلاح ہے جو تمام تجاویز اور خود زیر انتظام تمام محرکات پر لاگو ہوتی ہے جو AUTO-SUGGESTION پانچ حواس کے ذریعے کسی کے ذہن تک پہنچتی ہیں۔ دوسرے طریقے سے بیان کیا گیا، خودکار تجویز خود تجویز ہے۔ یہ دماغ کے اس حصے کے درمیان رابطے کی ایجنسی ہے جہاں شعوری سوچ ہوتی ہے، اور جو لاشعوری ذہن کے لیے عمل کی نشست کا کام کرتی ہے۔

غالب خیالات کے ذریعے جو کسی کو شعوری ذہن میں رہنے کی اجازت دیتا ہے، (چاہے یہ خیالات منفی ہوں یا مثبت، غیر ضروری ہیں)، خودکار تجویز کا اصول رضاکارانہ طور پر لاشعور دماغ تک پہنچتا ہے اور اسے ان خیالات سے متاثر کرتا ہے۔

کوئی سوچ، چاہے وہ منفی ہو یا مثبت، داخل ہو سکتا ہے۔

آٹو کے اصول کی مدد کے بغیر لاشعوری ذہن

ایتھر سے اٹھائے گئے خیالات کی رعایت کے ساتھ تجویزے مختلف طریقے سے بیان کیا گیا، تمام حواس کے تاثرات جو پانچ حواس کے ذریعے سمجھے جاتے ہیں، ہوش میں سوچنے والے ذہن کے ذریعے روکے جاتے ہیں، اور یا تو لاشعوری ذہن میں منتقل کیے جا سکتے ہیں، یا اپنی مرضی سے مسترد کر دیے جاتے ہیں۔ شعوری فیکلٹی، لُہذا، لاشعور کے نقطہ نظر کے لیے ایک بیرونی محافظ کے طور پر کام کرتی ہے۔

قدرت نے انسان کو اس قدر بنایا ہے کہ وہ اس مادّے پر مکمل کنٹرول رکھتا ہے جو اس کے لاشعوری دماغ تک پہنچتا ہے، اس کے پانچ حواس کے ذریعے، حالانکہ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انسان ہمیشہ اس کنٹرول کا استعمال کرتا ہے۔ زیادہ تر مثالوں میں، وہ اس کا استعمال نہیں کرتا، جس سے یہ واضح ہوتا ہے کہ کیوں بہت سے لوگ غربت میں زندگی گزارتے ہیں۔

یاد کریں کہ لاشعوری ذہن کے بارے میں کیا کہا گیا ہے جو ایک زرخیز باغ کی جگہ سے مشابہت رکھتا ہے، جس میں جڑی بوٹیوں کی کثرت ہوگی، اگر اس میں زیادہ مطلوبہ فصلوں کے بیج نہ بوئے جائیں۔ AUTO-SUGGESTION کنٹرول کی وہ ایجنسی ہے جس کے ذریعے ایک فرد رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن کو تخلیقی نوعیت کے خیالات پر کھانا کھلا سکتا ہے، یا نظر انداز کر کے، تخریبی نوعیت کے خیالات کو ذہن کے اس بھرپور باغ میں جانے کی اجازت دے سکتا ہے۔

آپ کو ہدایت دی گئی تھی، باب میں بیان کردہ چھ مراحل میں سے آخری میں

خواہش، پیسے کے لیے اپنی خواہش کا تحریری بیان روزانہ دو بار بلند آواز میں پڑھیں، اور خود کو پہلے سے ہی رقم کے قبضے میں دیکھیں اور محسوس کریں! ان ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، آپ اپنی خواہش کے مقصد کو مکمل ایمان کے جذبے کے ساتھ براہ راست اپنے تحت الشعور دماغ تک پہنچاتے ہیں اس طریقے کار کو دہرانے کے

ذریعہ، آپ رضاکارانہ طور پر سوچنے کی عادتیں پیدا کرتے ہیں جو خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی آپ کی کوششوں کے لیے سازگار ہیں۔

باب دو میں بیان کردہ ان چھ مراحل پر واپس جائیں، اور آگے بڑھنے سے پہلے انہیں بہت احتیاط سے پڑھیں۔ پھر (جب آپ اس کی طرف آتے ہیں)، اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی تنظیم کے لیے دی گئی چار ہدایات کو بہت غور سے پڑھیں، جو کہ منظم منصوبہ بندی کے باب میں بیان کی گئی ہیں۔ ہدایات کے ان دو مجموعوں کا اس سے موازنہ کرنے سے جو خودکار تجویز پر بیان کی گئی ہیں، آپ یقیناً دیکھیں گے کہ ہدایات میں خودکار تجویز کے اصول کا اطلاق شامل ہے۔

لہٰذا، اپنی خواہش کے بیان کو بلند آواز سے پڑھتے وقت یاد رکھیں (جس کے ذریعے آپ "رقم کے شعور" کو فروغ دینے کی کوشش کر رہے ہیں)، کہ الفاظ کے محض پڑھنے کا کوئی نتیجہ نہیں ہے- جب تک کہ آپ جذبات، یا احساس کو اپنے الفاظ کے ساتھ نہ ملا دیں۔ اگر آپ ایمل کوؤ کے مشہور فارمولے کو دس لاکھ بار دہراتے ہیں، "دن بہ دن، ہر طرح سے، میں بہتر سے بہتر ہوتا جا رہا ہوں،" جذبات اور ایمان کو اپنے الفاظ کے ساتھ ملائے بغیر، آپ کو کوئی مطلوبہ نتائج نہیں ملیں گے۔ آپ کا لاشعوری ذہن صرف ان خیالات کو پہچانتا اور ان پر عمل کرتا ہے جو جذبات یا احساس کے ساتھ اچھی طرح سے ملے ہوئے ہیں۔

یہ ایک ایسی اہمیت کی حقیقت ہے جو عملی طور پر ہر باب میں دہرانے کی ضمانت دیتا ہے، کیونکہ اس کی سمجھ میں کمی ہی بنیادی وجہ ہے جو لوگ خودکار تجویز کے اصول کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں، ان کے مطلوبہ نتائج نہیں ملتے ہیں۔

سادہ، غیر جذباتی الفاظ لاشعور دماغ پر اثر انداز نہیں ہوتے۔ آپ کو اس وقت تک کوئی قابل تعریف نتائج نہیں ملیں گے جب تک کہ آپ خیالات، یا بولے گئے الفاظ کے ساتھ اپنے لا شعوری دماغ تک پہنچنا نہیں سیکھیں گے جن کو یقین کے ساتھ اچھی طرح سے جذباتی کیا گیا ہے۔

حوصلہ شکنی نہ کریں، اگر آپ پہلی بار ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو اپنے جذبات کو کنٹرول اور ہدایت نہیں کر سکتے۔ یاد رکھیں، کچھ کے لیے کچھ نہیں جیسا کوئی امکان نہیں ہے۔ آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچنے اور اس پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت ہے، اور آپ کو وہ قیمت ادا کرنی ہوگی۔ آپ دھوکہ نہیں دے سکتے، چاہے آپ ایسا کرنا چاہیں۔ آپ کے لاشعوری ذہن پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت یہاں بیان کردہ اصولوں کو لاگو کرنے میں لازوال استقامت ہے۔ آپ کم قیمت پر مطلوبہ صلاحیت پیدا نہیں کر سکتے۔ آپ کو، اور آپ کو اکیلے، یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ جس انعام کے لیے آپ کوشش کر رہے ہیں ("پیسے کا شعور")، وہ قیمت ہے یا نہیں، جس کی قیمت آپ کو کوشش میں ادا کرنی ہوگی۔

صرف حکمت اور "چالاکی" پیسے کو اپنی طرف متوجہ اور برقرار نہیں رکھ سکے گی سوائے چند انتہائی غیر معمولی مثالوں کے، جہاں اوسط کا قانون ان ذرائع کے ذریعے پیسے کی کشش کے حق میں ہے۔ یہاں بیان کردہ رقم کو اپنی طرف متوجہ کرنے کا طریقہ اوسط کے قانون پر منحصر نہیں ہے۔ اس کے علاوہ، طریقہ کوئی پسندیدہ ادا نہیں کرتا. یہ ایک شخص کے لیے اتنا ہی مؤثر طریقے سے کام کرے گا جتنا دوسرے کے لیے۔ جہاں ناکامی کا تجربہ ہوتا ہے، یہ فرد ہے، طریقہ نہیں، جو ناکام ہوا ہے۔ اگر آپ کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہوجاتے ہیں تو، ایک اور کوشش کریں، اور ایک اور کوشش کریں، جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہوں۔

خودکار تجویز کے اصول کو استعمال کرنے کی آپ کی قابلیت کا انحصار بہت حد تک کسی دی گئی خواہش پر توجہ مرکوز کرنے کی آپ کی صلاحیت پر ہوگا جب تک کہ یہ خواہش جلنے والا جنون نہ بن جائے۔

جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل کے سلسلے میں ہدایات پر عمل کرنا شروع کریں گے، تو آپ کے لیے ارتکاز کے اصول کو استعمال کرنا ضروری ہوگا۔

آئیے یہاں ارتکاز کے مؤثر استعمال کے لیے تجاویز پیش کرتے ہیں۔ جب آپ چھ مراحل میں سے پہلے کو انجام دینے لگتے ہیں، جو آپ کو ہدایت دیتا ہے کہ "اپنے ذہن میں صحیح رقم جو آپ چاہتے ہیں،" اس رقم کے بارے میں اپنے خیالات کو ارتکاز کے ذریعہ، یا توجہ مرکوز کرتے ہوئے، آنکھیں بند کر کے رکھیں، جب تک کہ آپ واقعی رقم کی ظاہری شکل کو نہ دیکھ لیں۔ ہر دن کم از کم ایک بار ایسا کریں۔ جیسا کہ آپ ان مشقوں سے گزرتے ہیں، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں، اور خود کو حقیقت میں دیکھیں۔

پیسے کا قبضہ!

یہاں ایک سب سے اہم حقیقت یہ ہے کہ لاشعوری ذہن کسی بھی احکامات کو مکمل ایمان کے جذبے کے ساتھ لیتا ہے، اور ان احکامات پر عمل کرتا ہے، حالانکہ احکامات کو اکثر بار بار دہرانا پڑتا ہے، اس سے پہلے کہ وہ لاشعوری ذہن کی طرف سے تشریح کی جائے۔ پچھلے بیان کے بعد، اپنے لاشعور دماغ پر ایک بالکل جائز "ٹرک" کھیلنے کے امکان پر غور کریں، اسے یقین دلاتے ہوئے، کیونکہ آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، کہ آپ کے پاس اتنی رقم ہونی چاہیے جس کا آپ تصور کر رہے ہیں، کہ یہ رقم پہلے ہی آپ کے دعوے کا انتظار کر رہی ہے، کہ لاشعوری ذہن آپ کو پیسہ حاصل کرنے کے لیے عملی منصوبے آپ کے حوالے کرے۔

پچھلے پیراگراف میں تجویز کردہ سوچ آپ کے حوالے کریں۔

تخیل، اور دیکھیں کہ آپ کا تخیل آپ کی خواہش کی تبدیلی کے ذریعے رقم جمع کرنے کے لیے عملی منصوبے بنانے کے لیے کیا کر سکتا ہے، یا کرے گا۔

کسی خاص منصوبے کا انتظار نہ کریں، جس کے ذریعے آپ اس رقم کے بدلے میں خدمات یا تجارتی سامان کا تبادلہ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں جو آپ تصور کر رہے ہیں، لیکن ایک ہی وقت میں اپنے آپ کو رقم کے قبضے میں دیکھنا شروع کریں، اس دوران آپ کا لا شعوری ذہن اس منصوبے کو، یا آپ کی ضرورت کے منصوبوں کے حوالے کر دے گا۔ ان منصوبوں کے لیے ہوشیار رہیں، اور جب وہ ظاہر ہوں تو انہیں فوری طور پر عملی جامہ پہنائیں۔ جب منصوبے ظاہر ہوں گے، تو وہ ممکنہ طور پر چھٹی حس کے ذریعے آپ کے ذہن میں "انسپائریشن" کی صورت میں "چمک جائیں گے۔" اس الہام کو براہ راست "ٹیلیگرام" یا لامحدود انٹیلی جنس کا پیغام سمجھا جا سکتا ہے۔ اس کے ساتھ احترام کے ساتھ سلوک کریں، اور جیسے ہی آپ اسے حاصل کریں اس پر عمل کریں۔

ایسا کرنے میں ناکامی آپ کی کامیابی کے لیے مہلک ثابت ہوگی۔

چھ مراحل میں سے چوتھے مرحلے میں، آپ کو ہدایت کی گئی تھی کہ "اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے ایک قطعی منصوبہ بنائیں، اور اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کے لیے فوراً آغاز کریں۔" آپ کو اس ہدایت پر عمل کرنا چاہیے جیسا کہ پچھلے پیراگراف میں بیان کیا گیا ہے۔ خواہش کی تبدیلی کے ذریعے پیسے جمع کرنے کا منصوبہ بناتے وقت اپنی "وجہ" پر بھروسہ نہ کریں۔ آپ کی وجہ ناقص ہے۔ مزید یہ کہ، آپ کی استدلال کی فیکلٹی سست ہو سکتی ہے، اور، اگر آپ اپنی خدمت کے لیے پوری طرح اس پر انحصار کرتے ہیں، تو یہ آپ کو مایوس کر سکتا ہے۔

جس رقم کو آپ جمع کرنا چاہتے ہیں اس کا تصور کرتے ہوئے، (بند آنکھوں کے ساتھ)، اپنے آپ کو خدمت پیش کرتے ہوئے، یا اس رقم کے بدلے میں جو سامان آپ دینا چاہتے ہیں اسے فراہم کرتے ہوئے دیکھیں۔ یہ اہم ہے!

ہدایات کا خلاصہ

حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ علم کی دلجوئی کرتے ہیں۔ یہ بھی اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ اس مضمون کے طالب علم ہیں۔ اگر آپ صرف ایک طالب علم ہیں، تو اس بات کا امکان ہے کہ آپ بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں جو آپ نہیں جانتے تھے، لیکن آپ صرف عاجزی کا رویہ اختیار کر کے سیکھیں گے۔ اگر آپ کچھ ہدایات پر عمل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں لیکن نظر انداز کرتے ہیں، یا دوسروں پر عمل کرنے سے انکار کرتے ہیں- تو آپ ناکام ہو جائیں گے! تسلی بخش نتائج حاصل کرنے کے لیے، آپ کو ایمان کے جذبے کے ساتھ تمام ہدایات پر عمل کرنا چاہیے۔

دوسرے باب میں چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات کو اب خلاصہ کیا جائے گا، اور اس باب میں شامل اصولوں کے ساتھ ملایا جائے گا، اس طرح:

سب سے پہلے کسی پرسکون جگہ پر جائیں (ترجیحا طور پر رات کے وقت بستر پر) جہاں آپ پریشان یا رکاوٹ نہ ہوں، آنکھیں بند کریں، اور بلند آواز سے دہرائیں۔ (تاکہ آپ خود اپنی باتیں سن سکیں) اس رقم کا تحریری بیان جو آپ جمع کرنا چاہتے ہیں، اس کے جمع کرنے کے لیے وقت کی حد، اور اس خدمت یا سامان کی تفصیل جو آپ رقم کی واپسی میں دینا چاہتے ہیں۔ جیسا کہ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں، اپنے آپ کو پہلے سے ہی رقم کے قبضے میں دیکھیں۔

مثال کے طور پر:۔ فرض کریں کہ آپ کا ارادہ ہے کہ آپ پہلی جنوری تک $50,000 جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، اس سے پانچ سال بعد، آپ رقم کے بدلے، سیلز مین کی صلاحیت میں ذاتی خدمات دینے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ آپ کے مقصد کا تحریری بیان درج ذیل سے ملتا جلتا ہونا چاہیے:

"جنوری کے پہلے دن، 19.. تک، میرے پاس $50,000 ہو جائیں گے، جو کہ وقفے وقفے سے وقتاً فوقتاً مختلف رقموں میں میرے پاس آئیں گے۔

"اس رقم کے بدلے میں میں سب سے زیادہ موثر سروس دوں گا جس کے میں اہل ہوں، پوری ممکنہ مقدار اور سروس کا بہترین ممکنہ معیار سیلز مین کی حیثیت سے پیش کروں گا (اس سروس یا تجارتی سامان کی وضاحت کریں جس کو آپ فروخت کرنا چاہتے ہیں)۔

"مجھے یقین ہے کہ یہ رقم میرے پاس ہو گی۔ میرا ایمان اتنا مضبوط ہے کہ اب میں اس رقم کو اپنی آنکھوں کے سامنے دیکھ سکتا ہوں، میں اسے اپنے ہاتھوں سے چھو سکتا ہوں۔ یہ اب اس وقت مجھے منتقل کرنے کا انتظار کر رہا ہے، اور اس تناسب سے کہ میں اس کے بدلے میں جو خدمت کرنا چاہتا ہوں اسے فراہم کرتا ہوں۔ میں ایک ایسے منصوبے کا انتظار کر رہا ہوں جس کے ذریعے یہ رقم جمع ہو جائے، اور مجھے یہ رقم کب مل جائے گی۔"

دوسرا۔ اس پروگرام کو رات اور صبح دہرائیں جب تک کہ آپ دیکھ نہ لیں، (اپنے تصور میں) وہ رقم جو آپ جمع کرنا چاہتے ہیں۔

تیسرا اپنے بیان کی ایک تحریری کاپی رکھیں جہاں آپ اسے رات اور صبح دیکھ سکتے ہیں، اور اسے ریٹائر ہونے سے پہلے، اور اٹھنے پر اس وقت تک پڑھیں جب تک کہ یہ حفظ نہ ہوجائے۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں، کہ آپ اپنے لاشعوری ذہن کو احکامات دینے کے مقصد کے لیے، خودکار تجویز کے اصول کو لاگو کر رہے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ آپ کا لاشعوری ذہن صرف ان ہدایات پر عمل کرے گا جو جذباتی ہیں، اور "احساس" کے ساتھ اس کے حوالے کر دی جائیں گی۔ ایمان جذبات میں سب سے مضبوط، اور سب سے زیادہ نتیجہ خیز ہے۔ ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔

یہ ہدایات، شروع میں، خلاصہ لگ سکتی ہیں. یہ آپ کو پریشان نہ ہونے دیں۔ ہدایات پر عمل کریں، چاہے وہ ابتدائی طور پر کتنی ہی تجریدی یا غیر عملی کیوں نہ ہوں۔ وہ وقت جلد ہی آئے گا، اگر آپ جیسا کہ آپ کو ہدایت کی گئی ہے، روح اور عمل میں کریں، جب آپ پر قدرت کی ایک پوری نئی کائنات آشکار ہوگی۔

تمام نئے خیالات کے سلسلے میں شکوک و شبہات تمام انسانوں کی خصوصیت ہے۔ لیکن اگر آپ بیان کردہ ہدایات پر عمل کرتے ہیں، تو جلد ہی آپ کے شکوک و شبہات کو یقین سے بدل دیا جائے گا، اور یہ، بدلے میں، جلد ہی مکمل ایمان میں تبدیل ہو جائے گا۔ پھر آپ اس مقام پر پہنچ چکے ہوں گے جہاں آپ واقعی کہہ سکتے ہیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں!"

بہت سے فلسفیوں نے یہ بیان دیا ہے کہ انسان اپنی زمینی تقدیر کا خود مالک ہے، لیکن ان میں سے اکثر یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ وہ مالک کیوں ہے۔ اس باب میں انسان کی اپنی دنیاوی حیثیت اور خاص کر اپنی مالی حیثیت کا مالک ہونے کی وجہ پوری طرح بیان کی گئی ہے۔ انسان اپنے آپ اور اپنے ماحول کا مالک بن سکتا ہے، کیونکہ اس کے پاس اپنے تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنے کی طاقت ہے، اور اس کے ذریعے لامحدود ذہانت کا تعاون حاصل کر سکتا ہے۔

اب آپ وہ باب پڑھ رہے ہیں جو اس فلسفے کی محراب کے کلیدی پتھر کی نمائندگی کرتا ہے۔ اگر آپ خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں تو اس باب میں دی گئی ہدایات کو سمجھنا اور استقامت کے ساتھ لاگو کرنا چاہیے۔

DESIRE کو پیسے میں تبدیل کرنے کی اصل کارکردگی، ایک ایجنسی کے طور پر خودکار تجویز کا استعمال شامل ہے جس کے ذریعے کوئی بھی لاشعوری ذہن تک پہنچ سکتا ہے اور اس پر اثر انداز ہو سکتا ہے۔ دوسرے اصول صرف ٹولز ہیں جن کے ساتھ خودکار تجویز کا اطلاق ہوتا ہے۔ اس سوچ کو ذہن میں رکھیں، اور آپ، ہر وقت، اس اہم حصے کے بارے میں آگاہ رہیں گے کہ اس کتاب میں بیان کردہ طریقوں کے ذریعے پیسے جمع کرنے کی کوششوں میں خودکار تجویز کا اصول ادا کرنا ہے۔

ان ہدایات پر عمل کریں گویا آپ چھوٹے بچے ہیں۔ اپنی کوششوں میں کسی بچے کے ایمان کا کچھ حصہ ڈالیں۔ مصنف نے سب سے زیادہ محتاط رہا ہے، یہ دیکھنے کے لئے کہ کوئی غیر عملی ہدایات شامل نہیں کی گئی ہیں، کیونکہ اس کی مدد کرنے کی مخلص خواہش ہے۔

پوری کتاب پڑھنے کے بعد، اس باب پر واپس آئیں، اور روح اور عمل کے ساتھ اس ہدایت پر عمل کریں:

پورا باب ہر رات ایک بار بلند آواز سے پڑھیں، یہاں تک کہ

آپ کو پوری طرح سے یقین ہو گیا ہے کہ خودکار تجویز کا اصول درست ہے، جو یہ آپ کے لیے پورا ہو گا

ان سب کا دعویٰ کیا گیا ہے۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، ہر ایک جملے کو پنسل سے انڈر سکور کریں جو آپ کو اچھی طرح سے متاثر کرتا ہے۔

خط کے لیے دی گئی ہدایات پر عمل کریں، اور اس سے کامیابی کے اصولوں کی مکمل تفہیم، اور مہارت حاصل کرنے کا راستہ کھل جائے گا۔

باب 5 خصوصی علم

ذاتی تجربات یا مشاہدات

دولت کی طرف چوتھا قدم

علم کی دو قسمیں ہیں۔ ایک عمومی، دوسرا خصوصی۔ عام علم، چاہے وہ مقدار یا مختلف قسم کے لحاظ سے کتنا ہی بڑا کیوں نہ ہو، پیسے جمع کرنے میں بہت کم کام آتا ہے۔ عظیم یونیورسٹیوں کی فیکلٹیز، مجموعی طور پر، عملی طور پر عام علم کی ہر وہ شکل رکھتی ہیں جو تہذیب کو جانا جاتا ہے۔ زیادہ تر پروفیسرز کے پاس پیسے تو بہت کم ہیں یا نہیں۔ وہ علم سکھانے میں مہارت رکھتے ہیں، لیکن وہ تنظیم یا علم کے استعمال میں مہارت نہیں رکھتے۔

علم رقم کو اپنی طرف متوجہ نہیں کرے گا، جب تک کہ اسے منظم اور ذہانت کے ساتھ عملی منصوبہ بندی کے ذریعے رقم جمع کرنے کے حتمی انجام تک نہ پہنچایا جائے۔ اس حقیقت کو سمجھنے کی کمی ان لاکھوں لوگوں کے لیے الجھن کا باعث بنی ہے جو جھوٹا مانتے ہیں کہ "علم طاقت ہے"۔ یہ کچھ بھی نہیں ہے! علم صرف ممکنہ طاقت ہے۔ یہ صرف اس وقت طاقت بنتی ہے جب، اور اگر، اسے عمل کے قطعی منصوبوں میں منظم کیا جاتا ہے، اور اسے ایک یقینی انجام تک پہنچایا جاتا ہے۔

یہ "گمشدہ ربط" تمام نظام تعلیم میں جو آج تہذیب کے نام سے جانا جاتا ہے، تعلیمی اداروں کی اپنے طلباء کو پڑھانے میں ناکامی میں پایا جا سکتا ہے۔

علم حاصل کرنے کے بعد اسے کیسے منظم اور استعمال کیا جائے؟

بہت سے لوگ یہ فرض کرنے کی غلطی کرتے ہیں، کیونکہ ہنری فورڈ کے پاس "اسکولنگ" بہت کم تھی، وہ "تعلیم" کا آدمی نہیں ہے۔ جو لوگ یہ غلطی کرتے ہیں وہ ہنری فورڈ کو نہیں جانتے اور نہ ہی وہ لفظ "تعلیم" سے ماخوذ ہے، جس کا مطلب ہے تعلیم دینا، "educo" کے اصل معنی کو سمجھتے ہیں۔ یہ لفظ لاطینی لفظ نکالنا، اپنے اندر سے ترقی کرنا۔

ایک تعلیم یافتہ آدمی ضروری نہیں کہ وہ عام یا خصوصی علم کی کثرت رکھتا ہو۔ ایک تعلیم یافتہ آدمی وہ ہوتا ہے جس نے اپنے ذہن کی صلاحیتوں کو اس قدر تیار کر لیا ہو کہ وہ دوسروں کے حقوق کو پامال کیے بغیر جو چاہے، یا اس کے مساوی چیز حاصل کر سکتا ہے۔ ہنری فورڈ اس تعریف کے معنی میں اچھی طرح آتا ہے۔

عالمی جنگ کے دوران، شکاگو کے ایک اخبار نے کچھ اداریے شائع کیے جن میں، دیگر بیانات کے علاوہ، ہنری فورڈ کو "ایک جاہل امن پسند" کہا گیا۔ مسٹر فورڈ نے بیانات پر اعتراض کیا، اور اس کے خلاف توہین کا مقدمہ دائر کیا۔ جب عدالتوں میں مقدمہ چلایا گیا تو کاغذات کے وکیلوں نے جواز پیش کیا، اور جیوری کے سامنے یہ ثابت کرنے

کہ لیے کہ وہ لاعلم تھے۔ وکلاء نے مسٹر فورڈ سے بہت سارے سوالات پوچھے، ان سب کا مقصد اپنے ثبوت سے یہ ثابت کرنا تھا کہ، اگرچہ وہ آٹوموبائل کی تیاری سے متعلق کافی خاص علم رکھتا ہے، لیکن وہ بنیادی طور پر جاہل تھا۔ مسٹر فورڈ کو مندرجہ ذیل سوالات کے ساتھ جواب دیا گیا: "بینیڈکٹ آرنلڈ کون تھا؟" اور "برطانویوں نے 1776 کی بغاوت کو ختم کرنے کے لیے کتنے فوجی امریکہ بھیجے؟" آخری سوال کے جواب میں، مسٹر فورڈ نے جواب دیا، "میں نہیں جانتا کہ انگریزوں نے کتنے فوجی بھیجے تھے، لیکن میں نے سنا ہے کہ یہ تعداد اس سے کہیں زیادہ تھی جو کہ واپس نہیں گئی۔"

آخر کار، مسٹر فورڈ سوالات کی اس لائن سے تھک گئے، اور ایک خاص طور پر ناگوار سوال کے جواب میں، اس نے جھک کر اس وکیل کی طرف انگلی اٹھائی جس نے سوال کیا تھا، اور کہا، "اگر میں واقعی میں اس احمقانہ سوال کا جواب دینا چاہتا ہوں جو آپ نے ابھی پوچھا ہے، یا کوئی دوسرا سوال جو آپ مجھ سے پوچھ رہے ہیں، تو میں آپ کو یاد دلاتا ہوں کہ میں نے اپنے آپ کو ایک سوال کے جواب میں الیکٹرک کے ذریعے جواب دیا ہے۔ دائیں بٹن پر، میں اپنے مدد گار مردوں کو طلب کر سکتا ہوں جو کسی بھی سوال کا جواب دے سکتے ہیں جو میں اس کاروبار کے بارے میں پوچھنا چاہتا ہوں جس کے لیے میں اپنی زیادہ تر کوششیں وقف کر رہا ہوں، کیا آپ براہ کرم مجھے بتائیں گے کہ سوالوں کے جواب دینے کے قابل ہونے کے لیے، جب میرے ارد گرد ایسے آدمی ہوں جو مجھے کوئی علم فراہم کر سکیں؟

یقیناً اس جواب میں اچھی منطق تھی۔

اس جواب نے وکیل کو جھنجوڑ دیا۔ کمرہ عدالت میں موجود ہر فرد کو احساس ہوا کہ یہ جواب کسی جاہل آدمی کا نہیں بلکہ تعلیم یافتہ آدمی کا ہے۔ کوئی بھی آدمی تعلیم یافتہ ہوتا ہے جو جانتا ہے کہ علم کی ضرورت کہ وقت اسے کہاں سے حاصل کرنا ہے، اور اس علم کو عمل کہ قطعی منصوبوں میں کیسے ترتیب دینا ہے۔ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے، ہنری فورڈ کے پاس وہ تمام خصوصی علم تھا جس کی اسے ضرورت تھی تاکہ وہ اسے امریکہ کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بن سکے۔ یہ ضروری نہیں تھا کہ اس کے ذہن میں یہ علم ہو۔ یقیناً کوئی بھی شخص جس کے پاس اس نوعیت کی کتاب پڑھنے کا میلان اور ذہانت ہو وہ اس تمثیل کی اہمیت سے محروم نہیں رہ سکتا۔

کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی اپنی صلاحیت کے بارے میں یقین کر DESIRE اس سے پہلے کہ آپ لیں، آپ کو اس خدمت، تجارتی سامان، یا پیشے کے بارے میں خصوصی علم کی ضرورت ہوگی جسے آپ خوش قسمتی کے بدلے میں پیش کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ شاید آپ کو حاصل کرنے کی صلاحیت یا جھکاؤ سے کہیں زیادہ خصوصی علم کی ضرورت ہو، اور اگر یہ سچ ہے، تو آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے اپنی کمزوری کو دور کر سکتے ہیں۔

اینڈریو کارنیگی نے کہا کہ وہ ذاتی طور پر سٹیل کے کاروبار کے تکنیکی انجام کے بارے میں کچھ نہیں جانتے تھے۔ اس کے علاوہ، اس نے خاص طور پر اس کے بارے میں کچھ جاننے کی پرواہ نہیں کی۔ اسٹیل کی تیاری اور مارکیٹنگ کے لیے جس خصوصی علم کی ضرورت تھی، اسے اپنے ماسٹر مائنڈ گروپ کی انفرادی اکائیوں کے ذریعے دستیاب پایا۔

بڑی خوش قسمتی کا جمع ہونا طاقت کا مطالبہ کرتا ہے، اور طاقت انتہائی منظم اور ذہانت سے ہدایت یافتہ خصوصی علم کے ذریعے حاصل کی جاتی ہے، لیکن ضروری نہیں کہ یہ علم اس شخص کے قبضے میں ہو جو قسمت کو جمع کرتا ہے۔

پچھلے پیراگراف میں اس آدمی کو امید اور حوصلہ دینا چاہئے جس کے پاس خوش قسمتی جمع کرنے کی خواہش ہے، جس کے پاس اس طرح کے خصوصی علم کی فراہمی کے لئے ضروری "تعلیم" نہیں ہے جس کی اسے ضرورت ہو۔ مرد بعض اوقات "کمتری کے احاطے" میں مبتلا زندگی سے گزرتے ہیں کیونکہ وہ "تعلیم" کے آدمی نہیں ہیں۔ وہ آدمی جو پیسے جمع کرنے میں مفید علم رکھنے والے مردوں کے ایک "ماسٹر مائنڈ" گروپ کو منظم اور ہدایت دے سکتا ہے، وہ اتنا ہی تعلیم یافتہ آدمی ہے جتنا کہ گروپ میں کوئی بھی آدمی۔ یہ یاد رکھیں، اگر آپ احساس کمتری کا شکار ہیں، کیونکہ آپ کی تعلیم محدود ہے۔

تھامس اے ایڈیسن نے اپنی پوری زندگی میں صرف تین ماہ کی "سکولنگ" کی تھی۔ اس کے پاس تعلیم کی کمی نہیں تھی اور نہ ہی وہ غریب مرتا تھا۔

ہنری فورڈ کے پاس چھٹی جماعت سے کم "اسکولنگ" تھی لیکن وہ مالی طور پر خود سے بہت اچھی طرح سے کام کرنے میں کامیاب رہا ہے۔

خصوصی علم سب سے زیادہ بھر پور، اور سب سے سستی خدمت کی شکلوں میں سے ہے جو ہو سکتا ہے! اگر آپ کو اس پر شک ہو تو کسی بھی یونیورسٹی کے پے رول سے رجوع کریں۔

یہ جاننے کے لیے ادائیگی کرتا ہے کہ علم کیسے خریدا جائے۔

سب سے پہلے، طے کریں کہ آپ کو کس قسم کے خصوصی علم کی ضرورت ہے، اور جس مقصد کے لیے اس کی ضرورت ہے۔ کافی حد تک آپ کی زندگی کا بڑا مقصد، مقصد جس کے لیے آپ کام کر رہے ہیں، اس بات کا تعین کرنے میں مدد کرے گا کہ آپ کو کس علم کی ضرورت ہے۔ اس سوال کے حل ہونے کے بعد، آپ کے اگلے اقدام کے لیے ضروری ہے کہ آپ کے پاس علم کے قابل اعتماد ذرائع سے متعلق درست معلومات ہوں۔ ان میں سے زیادہ اہم یہ ہیں:

(a) کسی کا اپنا تجربہ اور تعلیم

(b) دوسروں کے تعاون سے دستیاب تجربہ اور تعلیم

(ماسٹر مائنڈ الائنس)

(c) کالج اور یونیورسٹیاں

(d) عوامی کتب خانے (کتابوں اور رسالوں کے ذریعے جن میں تہذیب کے زیر اہتمام تمام علم مل سکتے ہیں)

(e) خصوصی تربیتی کورسز (خاص طور پر رات کے اسکولوں اور گھریلو مطالعے کے اسکولوں کے ذریعے۔)

جیسا کہ علم حاصل کیا جاتا ہے اسے منظم اور استعمال میں لایا جانا چاہیے، ایک خاص مقصد کے لیے، عملی منصوبوں کے ذریعے۔ علم کی کوئی قیمت نہیں سوائے اس کے جو اس کے استعمال سے کسی قابل قدر انجام تک حاصل کی جاسکتی ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ کالج کی ڈگریوں کو زیادہ اہمیت نہیں دی جاتی ہے۔ وہ متفرق علم کے علاوہ کسی چیز کی نمائندگی نہیں کرتے۔

اگر آپ اضافی تعلیم حاصل کرنے پر غور کرتے ہیں، تو پہلے اس مقصد کا تعین کریں جس کے لیے آپ جس علم کی تلاش کر رہے ہیں، اس کے بعد قابل اعتماد ذرائع سے سیکھیں کہ اس خاص قسم کا علم کہاں سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔

کامیاب مرد، تمام کالنگز میں، اپنے بڑے مقصد، کاروبار، یا پیشے سے متعلق خصوصی علم کے حصول سے کبھی باز نہیں آتے۔ جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے وہ عام طور پر یہ ماننے کی غلطی کرتے ہیں کہ علم حاصل کرنے کا دورانیہ اس وقت ختم ہو جاتا ہے جب کوئی شخص اسکول سے فارغ ہوتا ہے۔ سچ تو یہ ہے کہ اسکولنگ عملی علم حاصل کرنے کا طریقہ سیکھنے کی راہ میں ڈالنے کے علاوہ کچھ زیادہ ہی کرتی ہے۔

اس بدلی ہوئی دنیا کے ساتھ جو معاشی تباہی کے اختتام پر شروع ہوئی، تعلیمی تقاضوں میں بھی حیران کن تبدیلیاں آئیں۔ دن کی ترتیب خاصیت ہے! اس سچائی پر کولمبیا یونیورسٹی کی تقرریوں کے سیکرٹری رابرٹ پی مور نے زور دیا۔

"ماہرین کی سب سے زیادہ تلاش

"خاص طور پر ملازمت کرنے والی کمپنیاں ایسے امیدواروں کی تلاش میں ہیں جنہوں نے کسی شعبے میں مہارت حاصل کی ہے — اکاؤنٹنگ اور شماریات کی تربیت کے ساتھ بزنس اسکول کے فارغ التحصیل، تمام اقسام کے انجینئر، صحافی، معمار، کیمسٹ، اور اعلیٰ طبقے کے نمایاں رہنما اور سرگرمی والے مرد۔

"وہ آدمی جو کیمپس میں سرگرم رہا ہے، جس کی شخصیت ایسی ہے کہ وہ ہر طرح کے لوگوں سے ملتا ہے اور جس نے اپنی پڑھائی کے ساتھ کافی کام کیا ہے، وہ سختی سے تعلیمی طالب علم پر سب سے زیادہ فیصلہ کن برتری رکھتا ہے۔ ان میں سے کچھ، اپنی ہمہ جہت قابلیت کی وجہ سے، کئی عہدوں کی پیشکشیں حاصل کر چکے ہیں، جن میں سے چند چھ کے قریب ہیں۔

طالب علم ہمیشہ بہتر ملازمتوں کا انتخاب کرنے والا ہوتا ہے، مسٹر 'A اس تصور کو چھوڑتے ہوئے کہ 'سیدھا" مور نے کہا کہ زیادہ تر کمپنیاں نہ صرف تعلیمی ریکارڈ بلکہ سرگرمی کے ریکارڈ اور طالب علموں کی شخصیتوں کو دیکھتی ہیں۔

"سب سے بڑی صنعتی کمپنیوں میں سے ایک، اس کے شعبے کے رہنما نے، کالج کے متوقع بزرگوں کے بارے میں" مسٹر مور کو تحریری طور پر کہا:

"'ہم بنیادی طور پر ایسے مردوں کی تلاش میں دلچسپی رکھتے ہیں جو انتظامی کام میں غیر معمولی ترقی کر سکیں۔ اس وجہ سے ہم مخصوص تعلیمی پس منظر سے کہیں زیادہ کردار، ذہانت اور شخصیت کی خصوصیات پر زور دیتے ہیں۔'

تشریح۔ تجویز کی گئی۔"

"موسم گرما کی تعطیلات کے دوران دفاتر، دکانوں اور صنعتی پیشوں میں طلباء کو 'تعلیم' دینے کے نظام کی تجویز پیش کرتے ہوئے، مسٹر مور نے زور دیا کہ کالج کے پہلے دو یا تین سالوں کے بعد، ہر طالب علم کو 'مستقبل کے ایک مخصوص کورس کا انتخاب کرنے کے لیے کہا جانا چاہیے اور اگر وہ محض خوشگوار طریقے سے بہتے ہوئے ہیں تو اسے روکنے کے لیے کہا جائے۔

'ایک غیر مخصوص تعلیمی نصاب کے ذریعے مقصد کے بغیر

"کالجوں اور یونیورسٹیوں کو اس بات پر عملی غور کرنا چاہیے کہ اب تمام پیشے اور پیشہ ماہرین کا مطالبہ کرتے ہیں،" انہوں نے کہا کہ تعلیمی ادارے پیشہ ورانہ رہنمائی کے لیے زیادہ براہ راست ذمہ داری قبول کریں۔ جن لوگوں کو خصوصی تعلیم کی ضرورت ہے ان کے لیے دستیاب علم کے سب سے زیادہ قابل اعتماد اور عملی ذرائع میں سے ایک، نائٹ اسکول ہیں جو زیادہ تر بڑے شہروں میں چلائے جاتے ہیں۔ خط و کتابت کے اسکول میل جاتے ہیں خصوصی تربیت دیتے ہیں، ان تمام مضامین پر جو توسیعی طریقے سے U.S. جہاں کہیں بھی پڑھائے جا سکتے ہیں۔ ہوم اسٹڈی ٹریننگ کا ایک فائدہ اسٹڈی پروگرام کی لچک ہے۔ جو کسی کو فارغ وقت میں مطالعہ کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ہوم اسٹڈی ٹریننگ کا ایک اور شاندار فائدہ (اگر اسکول کو احتیاط سے منتخب کیا گیا ہے)، یہ حقیقت ہے کہ ہوم اسٹڈی اسکولوں کی طرف سے پیش کیے جانے والے زیادہ تر کورسز اپنے ساتھ مشاورت کی فراخ دلانہ مراعات رکھتے ہیں جو خصوصی علم کی ضرورت والوں کے لیے انمول قیمت کا حامل ہو سکتا ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کہاں رہتے ہیں، آپ فوائد کا اشتراک کر سکتے ہیں۔

کوشش کے بغیر حاصل کی گئی کوئی بھی چیز، اور بغیر لاگت کے عام طور پر ناقابل تعریف، اکثر بدنام ہوتی ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہمیں سرکاری اسکولوں میں اپنے شاندار مواقع سے بہت کم ملتا ہے۔ SELF-DISCIPLINE خصوصی مطالعہ کے ایک خاص پروگرام سے حاصل ہوتا ہے، کچھ حد تک، ضائع ہونے والے موقع کے لیے جب علم بغیر کسی قیمت کے دستیاب تھا۔

خط و کتابت کے اسکول انتہائی منظم کاروباری ادارے ہیں۔ ان کی ٹیوشن فیس اتنی کم ہے کہ وہ فوری ادائیگی پر اصرار کرنے پر مجبور ہیں۔ ادائیگی کے لیے کہا جانے سے، چاہے طالب علم اچھے گریڈز حاصل کرے یا ناقص، اس کا اثر اس پر پڑتا ہے کہ جب وہ اسے چھوڑ دے گا۔ خط و کتابت کے اسکولوں نے اس نکتے پر خاطر خواہ زور نہیں دیا ہے، کیونکہ سچائی یہ ہے کہ ان کے جمع کرنے والے محکموں میں تربیت کی بہترین قسم ہے۔

فیصلے، جلد بازی، عمل اور اسے ختم کرنے کی عادت جو کہ شروع ہوتی ہے۔

میں نے یہ بات تجربے سے پچیس سال پہلے سیکھی تھی۔ میں نے ایڈورٹائزنگ میں ہوم اسٹڈی کورس کے لیے داخلہ لیا۔ آٹھ یا دس اسباق مکمل کرنے کے بعد میں نے پڑھنا چھوڑ دیا، لیکن اسکول نے مجھے بل بھیجنا بند نہیں کیا۔ مزید یہ کہ، اس نے ادائیگی پر اصرار کیا، چاہے میں نے اپنی پڑھائی جاری رکھی یا نہیں۔ میں نے فیصلہ کیا کہ اگر مجھے کورس کے لیے ادائیگی کرنی ہے (جس کا میں نے خود کو قانونی طور پر کرنا تھا) تو مجھے اسباق کو مکمل کرنا چاہیے اور اپنی رقم کی قیمت حاصل کرنی چاہیے۔ میں نے اس وقت محسوس کیا کہ اسکول کا جمع کرنے کا نظام کسی حد تک بہت اچھا منظم تھا، لیکن میں نے زندگی کے بعد سیکھا کہ یہ میری تربیت کا ایک قیمتی حصہ تھا جس کے لیے کوئی معاوضہ نہیں لیا گیا تھا۔ ادا کرنے پر مجبور ہو کر میں نے آگے بڑھ کر کورس

مکمل کیا۔ بعد کی زندگی میں میں نے دریافت کیا کہ اس اسکول کا موثر جمع کرنے کا نظام کمائی ہوئی رقم کی شکل میں بہت زیادہ قابل قدر تھا، کیونکہ اشتہارات کی تربیت میں نے بہت ہچکچاتے ہوئے لی تھی۔

ہمارے پاس اس ملک میں ایسا ہے جسے دنیا کا سب سے بڑا پبلک اسکول سسٹم کہا جاتا ہے۔ ہم نے عمدہ عمارتوں کے لیے شاندار رقم کی سرمایہ کاری کی ہے، ہم نے دیہی اضلاع میں رہنے والے بچوں کے لیے آسان نقل و حمل فراہم کیا ہے، تاکہ وہ بہترین اسکولوں میں جا سکیں، لیکن اس شاندار نظام کی ایک حیران کن کمزوری ہے- یہ مفت ہے! انسان کی ایک عجیب بات یہ ہے کہ وہ صرف اس چیز کی قدر کرتا ہے جس کی قیمت ہوتی ہے۔ امریکہ کے مفت اسکول اور مفت پبلک لائبریریاں لوگوں کو متاثر نہیں کرتیں کیونکہ وہ مفت ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ بہت سارے لوگوں کو اضافی تربیت حاصل کرنا ضروری لگتا ہے۔

اسکول چھوڑنے اور کام پر جانے کے بعد، اس کی ایک بڑی وجہ یہ بھی ہے۔

آجر ان ملازمین کو بہت زیادہ اہمیت دیتے ہیں جو ہوم اسٹڈی کورسز کرتے ہیں۔ انہوں نے تجربے سے یہ سیکھا ہے کہ جو بھی شخص اپنے فارغ وقت کا کچھ حصہ گھر پر پڑھنے کے لیے چھوڑنے کی خواہش رکھتا ہے اس میں وہ خوبیاں ہوتی ہیں جو قیادت کے لیے بناتی ہیں۔ یہ پہچان کوئی خیراتی اشارہ نہیں ہے، یہ آجروں کی طرف سے کاروباری فیصلہ ہے۔

لوگوں میں ایک کمزوری ہے جس کا کوئی علاج نہیں۔ یہ خواہش کی کمی کی عالمی کمزوری ہے! افراد، خاص طور پر تنخواہ دار لوگ، جو گھر کے مطالعہ کے لیے اپنا فارغ وقت مقرر کرتے ہیں، شاذ و نادر ہی بہت دیر تک نیچے رہتے ہیں۔ ان کا عمل اوپر چڑھنے کا راستہ کھولتا ہے، ان کے راستے سے بہت سی رکاوٹیں ہٹاتا ہے، اور ان لوگوں کا دوستانہ مفاد حاصل کرتا ہے جو انہیں موقع کی راہ میں ڈالنے کی طاقت رکھتے ہیں۔

تربیت کا گھریلو مطالعہ کا طریقہ خاص طور پر ملازمت پیشہ لوگوں کی ضروریات کے مطابق ہے جو اسکول چھوڑنے کے بعد یہ پاتے ہیں کہ انہیں اضافی خصوصی علم حاصل کرنا ضروری ہے، لیکن وہ اسکول واپس جانے کے لیے وقت نہیں بچا سکتے۔

ڈپریشن کے بعد سے بدلتے ہوئے معاشی حالات نے ہزاروں لوگوں کے لیے اضافی، یا آمدنی کے نئے ذرائع تلاش کرنا ضروری بنا دیا ہے۔ ان میں سے اکثریت کے لیے، ان کے مسئلے کا حل خصوصی علم کے حصول سے ہی مل سکتا ہے۔ بہت سے لوگ اپنے پیشوں کو مکمل طور پر تبدیل کرنے پر مجبور ہوں گے۔ جب کسی تاجر کو معلوم ہوتا ہے کہ مال کی ایک خاص لائن فروخت نہیں ہو رہی ہے، تو وہ عام طور پر اس کی جگہ کسی دوسرے کے ساتھ لگاتا ہے جس کی طلب ہوتی ہے۔ وہ شخص جس کا کاروبار ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کا ہے اسے بھی ایک موثر مرچنٹ ہونا چاہیے۔ اگر اس کی خدمات ایک پیشے میں مناسب منافع نہیں لاتی ہیں، تو اسے دوسرے پیشے میں تبدیل ہونا چاہیے، جہاں وسیع تر مواقع دستیاب ہوں۔

سٹورٹ آسٹن وائر نے خود کو ایک کنسٹرکشن انجینئر کے طور پر تیار کیا اور کام کی اس لائن کی پیروی کی یہاں تک کہ ڈپریشن نے اس کی مارکیٹ کو اس حد تک محدود کر دیا جہاں سے اسے مطلوبہ آمدنی نہیں ملی۔ اس نے اپنے بارے میں انوینٹری لی، اپنے پیشے کو قانون میں تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا، اسکول واپس چلا گیا اور خصوصی کورسز کیے جس کے ذریعے اس نے خود کو کارپوریشن کے وکیل کے طور پر تیار کیا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ ڈپریشن ختم نہیں ہوا تھا، اس نے اپنی تربیت مکمل کی، بار پاس کیا۔

ڈیلاس، ٹیکساس میں امتحان، اور فوری طور پر ایک منافع بخش قانون کی پریکٹس بنائی۔ اصل میں وہ گاہکوں کو دور کر رہا ہے.

کا اندازہ لگانے کے لیے جو کہیں گے، "میں اسکول alibis صرف ریکارڈ کو سیدھا رکھنے کے لیے، اور ان لوگوں کے نہیں جا سکا کیونکہ میرے پاس مدد کرنے کے لیے ایک خاندان ہے،" یا "میں بہت بوڑھا ہوں،" میں یہ معلومات شامل کروں گا کہ مسٹر وائر کی عمر چالیس سال سے زیادہ تھی، اور جب وہ اسکول واپس گئے تو ان کی شادی ہوگئی۔ مزید برآں، انتہائی خصوصی کورسز کو احتیاط سے منتخب کر کے، منتخب کردہ مضامین کو پڑھانے کے لیے بہترین طور پر تیار کالجوں میں، مسٹر وائر نے وہ کام دو سالوں میں مکمل کیا جس کے لیے قانون کے طلباء کی اکثریت کو چار سال درکار ہوتے ہیں۔ یہ جاننے کے لیے ادائیگی کرتا ہے کہ علم کیسے خریدا جائے!

جو شخص محض اس لیے پڑھنا چھوڑ دیتا ہے کہ اس نے اسکول ختم کر لیا ہے، وہ ہمیشہ کے لیے اعتدال پسندی کا شکار ہو جاتا ہے، چاہے اس کا نام کچھ بھی ہو۔ کامیابی کا راستہ علم کے مسلسل حصول کا راستہ ہے۔

آئیے ایک خاص مثال پر غور کریں۔

افسردگی کے دوران ایک گروسری اسٹور میں ایک سیلز مین نے خود کو پوزیشن کے بغیر پایا۔ بک کیپنگ کا کچھ تجربہ رکھنے کے بعد، اس نے اکاؤنٹنگ میں ایک خاص کورس کیا، اپنے آپ کو تمام جدید ترین بک کیپنگ اور دفتری آلات سے آشنا کیا، اور اپنے لیے کاروبار کرنے لگا۔ اس گروسر سے شروع کرتے ہوئے جس کے لیے وہ پہلے کام کرتا تھا، اس نے 100 سے زیادہ چھوٹے تاجروں کے ساتھ اپنی کتابیں رکھنے کے لیے بہت معمولی ماہانہ فیس پر معاہدہ کیا۔ اس کا خیال اتنا عملی تھا کہ اس نے جلد ہی ایک لائٹ ڈیلیوری ٹرک میں ایک پورٹیبل آفس قائم کرنا ضروری سمجھا، جسے اس نے جدید بک کیپنگ مشینری سے لیس کیا تھا۔ اس کے پاس اب ان بک کیپنگ دفاتر کا ایک بیڑا "پہیوں پر" ہے اور وہ معاونین کا ایک بڑا عملہ ملازم رکھتا ہے، اس طرح چھوٹے تاجروں کو اکاؤنٹنگ سروس فراہم کرتا ہے جو پیسے سے خریدی جا سکتی ہے، بہت معمولی قیمت پر۔

خصوصی علم، علاوہ تخیل، وہ اجزاء تھے جو اس منفرد اور کامیاب کاروبار میں شامل ہوئے۔ پچھلے سال اس کاروبار کے مالک نے اس تاجر کی طرف سے ادا کیے گئے انکم ٹیکس سے تقریباً دس گنا زیادہ ٹیکس ادا کیا جس کے لیے وہ کام کرتا تھا جب ڈپریشن نے اس پر ایک عارضی مصیبت کو مجبور کیا جو کہ بھیس میں ایک نعمت ثابت ہوئی۔

اس کامیاب کاروبار کا آغاز ایک آئیڈیا تھا!

چونکہ مجھے بے روزگار سیلز مین کو اس آئیڈیا کی فراہمی کا اعزاز حاصل تھا، اب میں ایک اور آئیڈیا تجویز کرنے کی مزید سعادت حاصل کرتا ہوں جس کے اندر اس سے بھی زیادہ آمدنی کا امکان موجود ہے۔ نیز ان ہزاروں لوگوں کو کارآمد خدمت فراہم کرنے کا امکان جن کو اس خدمت کی بری طرح ضرورت ہے۔

یہ خیال سیلز مین نے تجویز کیا تھا جس نے فروخت کرنا چھوڑ دیا اور تھوک کی بنیاد پر کتابیں رکھنے کے کاروبار میں لگ گیا۔ جب یہ منصوبہ اس کی بے روزگاری کے مسئلے کے حل کے طور پر تجویز کیا گیا تو اس نے جلدی سے کہا، "مجھے یہ خیال پسند ہے، لیکن مجھے نہیں معلوم کہ اسے نقد میں کیسے بدلنا ہے۔" دوسرے لفظوں میں، اس نے شکایت کی کہ وہ یہ نہیں جان سکے گا کہ بک کیپنگ کے علم کو حاصل کرنے کے بعد اسے کس طرح مارکیٹ کرنا ہے۔

تو، اس نے ایک اور مسئلہ لایا جسے حل کرنا تھا۔ ایک نوجوان خاتون ٹائپسٹ کی مدد سے، جو ہاتھ سے لکھنے میں ہوشیار تھی، اور جو کہانی کو یکجا کر سکتی تھی، ایک بہت ہی دلکش کتاب تیار کی گئی تھی، جس میں کتاب کی حفاظت کے نئے نظام کے فوائد بیان کیے گئے تھے۔ صفحوں کو صاف ستھرا ٹائپ کرکے ایک عام سکریپ بک میں چسپاں کیا گیا تھا، جسے ایک خاموش سیلز مین کے طور پر استعمال کیا جاتا تھا جس کے ساتھ اس نئے کاروبار کی کہانی اتنی مؤثر طریقے سے بتائی جاتی تھی کہ جلد ہی اس کے مالک کے پاس اس سے زیادہ اکاؤنٹس تھے جو وہ سنبھال سکتا تھا۔

پورے ملک میں ہزاروں لوگ ہیں، جنہیں ایک تجارتی ماہر کی خدمات کی ضرورت ہے جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں استعمال کے لیے ایک پرکشش بریف تیار کرنے کے قابل ہو۔ ایسی سروس سے مجموعی سالانہ آمدنی آسانی سے سب سے بڑی ایمپلائمنٹ ایجنسی کو حاصل ہونے والی آمدنی سے زیادہ ہو سکتی ہے، اور سروس کے فوائد خریدار کے لیے کسی ایمپلائمنٹ ایجنسی سے حاصل کیے جانے والے فوائد سے کہیں زیادہ ہو سکتے ہیں۔

ضرورت سے پیدا ہوا، ایک ہنگامی صورتحال کو ختم کرنے کے لیے جس کا احاطہ کرنا تھا، IDEA یہاں بیان کردہ لیکن یہ محض ایک شخص کی خدمت کرنے سے نہیں رکا۔ جس عورت نے یہ آئیڈیا تخلیق کیا ہے وہ ایک گہری تخیل رکھتی ہے۔ اس نے اپنے نوزائیدہ دماغی بچے میں ایک نیا پیشہ بناتے ہوئے دیکھا، جس کا مقصد ہزاروں لوگوں کو قیمتی خدمت کرنا ہے جنہیں ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں عملی رہنمائی کی ضرورت ہے۔

اپنے پہلے "پرسنل سروسز کو مارکیٹ کرنے کے لیے تیار کردہ پلان" کی فوری کامیابی سے عمل کرنے کے لیے حوصلہ افزائی کی گئی، اس پرجوش خاتون نے اگلا رخ کیا۔

اپنے بیٹے کے لیے اسی طرح کے مسئلے کے حل کے لیے جس نے ابھی کالج ختم کیا تھا، لیکن وہ اپنی خدمات کے لیے بازار تلاش کرنے میں پوری طرح ناکام رہا تھا۔ اس کے استعمال کے لیے اس نے جو منصوبہ بنایا وہ ذاتی خدمات کی تجارت کا بہترین نمونہ تھا جو میں نے کبھی دیکھا ہے۔

جب منصوبہ بندی کی کتاب مکمل ہو چکی تھی، اس میں تقریباً پچاس صفحات پر مشتمل خوبصورتی سے ٹائپ کی گئی، مناسب طریقے سے ترتیب دی گئی معلومات تھی، جس میں اس کے بیٹے کی آبائی قابلیت، اسکول کی تعلیم، ذاتی تجربات، اور دیگر معلومات کی ایک بڑی قسم تھی جو کے تفصیل کے لیے بہت وسیع ہے۔ پلان بک میں اس پوزیشن کی مکمل تفصیل بھی تھی جو اس کے بیٹے کی خواہش تھی، اس کے ساتھ عین اس منصوبے کی ایک شاندار لفظی تصویر بھی تھی جسے وہ اس پوزیشن کو بھرنے میں استعمال کرے گا۔

پلان بک کی تیاری میں کئی ہفتوں کی محنت درکار تھی، اس دوران اس کے تخلیق کار نے اپنے بیٹے کو تقریباً روزانہ پبلک لائبریری بھیجا، تاکہ اس کی خدمات کو بہترین فائدے کے لیے بیچنے کے لیے درکار ڈیٹا حاصل کیا جا سکے۔ اس نے اسے اپنے ممکنہ آجر کے تمام حریفوں کے پاس بھیجا، اور ان سے ان کے کاروباری طریقوں سے متعلق اہم معلومات اکٹھی کیں جو اس منصوبے کی تشکیل میں بہت اہمیت کی حامل تھیں جس کا اس نے مطلوبہ مقام کو پُر کرنے کے لیے استعمال کرنا تھا۔ جب منصوبہ مکمل ہو چکا تھا، اس میں ممکنہ آجر کے استعمال اور فائدے کے لیے نصف درجن سے زیادہ بہت عمدہ تجاویز تھیں۔ (تجاویز کمپنی کے ذریعے استعمال میں لائی گئیں)۔

کوئی پوچھنے کی طرف مائل ہو سکتا ہے، "نوکری کے حصول کے لیے اس ساری پریشانی میں کیوں جانا؟" اس کا جواب سیدھا سیدھا ہے، یہ ڈرامائی بھی ہے، کیونکہ یہ ایک ایسے موضوع سے نمٹتا ہے جو لاکھوں مردوں اور عورتوں کے ساتھ ایک سانحے کا تناسب فرض کرتا ہے جن کی آمدنی کا واحد ذریعہ ذاتی خدمات ہیں۔

جواب ہے، "اچھی طرح سے کام کرنا کبھی بھی مشکل نہیں ہوتا!

اس عورت کی طرف سے اپنے بیٹے کے فائدے کے لیے تیار کردہ منصوبہ،

سب سے پہلے اس کی وہ نوکری حاصل کرنے میں مدد کی جس کے لیے اس نے اپلائی کیا تھا

انٹرویو، خود کی طرف سے مقرر کردہ تنخواہ پر۔"

مزید یہ کہ- اور یہ بھی اہم ہے- اس عہدے کے لیے نوجوان آدمی کو نیچے سے شروع کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔ اس نے ایک جونیئر ایگزیکٹو کے طور پر، ایک ایگزیکٹو کی تنخواہ پر شروع کیا۔

اس ساری پریشانی میں کیوں جانا ہے؟" کیا تم پوچھتے ہو"

ٹھیک ہے، ایک چیز کے لیے، ایک پوزیشن کے لیے اس نوجوان کی درخواست کی منصوبہ بندی کی گئی پیش کش میں دس سال سے بھی کم وقت ختم ہو گیا تھا، جہاں سے اس نے شروع کیا تھا، اگر اس نے "نیچے سے شروع کیا اور اپنے راستے پر کام کیا۔"

نیچے سے شروع کرنے اور اوپر کے راستے پر کام کرنے کا یہ خیال درست معلوم ہو سکتا ہے، لیکن اس پر سب سے بڑا اعتراض یہ ہے کہ جو لوگ نیچے سے شروع ہوتے ہیں ان میں سے بہت سے لوگ کبھی بھی اپنے سر کو اتنا اونچا نہیں کر پاتے کہ وہ موقع کو دیکھ سکیں، اس لیے وہ نیچے ہی رہتے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ نیچے کا منظر اتنا روشن یا حوصلہ افزا نہیں ہے۔ اس میں خواہشات کو ختم کرنے کا رجحان ہے۔ ہم اسے کہتے ہیں "روٹ میں پڑنا"، جس کا مطلب ہے کہ ہم اپنی قسمت کو قبول کرتے ہیں کیونکہ ہم روزمرہ کی عادت بناتے ہیں، ایک عادت جو آخر کار اتنی مضبوط ہو جاتی ہے کہ ہم اسے پھینکنے کی کوشش کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔ اور یہ ایک اور وجہ ہے کہ یہ نیچے سے ایک یا دو قدم اوپر شروع کرنے کی ادائیگی کرتا ہے۔ ایسا کرنے سے کسی کو اپنے ارد گرد دیکھنے کی عادت بن جاتی ہے، یہ دیکھنے کی کہ دوسرے کیسے آگے بڑھتے ہیں، موقع کو دیکھتے ہیں، اور بغیر کسی ہچکچاہٹ کے اسے گلے لگاتے ہیں۔

den halpen mere mutalab ki ek shandar masal hay. apane kalj ke danon min, wah mashahur 1930 nationl cheempin ship notr dem ft bal tim ke minager the, jab ya aanjahani Knute Rockne ki hidayat kari min thi.مقصد شاید وہ عظیم فٹ بال کوچ سے متاثر ہوا تھا کہ وہ اونچے

کے لیے، اور ناکامی کے لیے عارضی شکست کو غلط نہ سمجھیں، بالکل اسی طرح جیسے عظیم صنعتی رہنما، اینڈریو کارنیگی نے اپنے نوجوان کاروباری لیفٹیننٹ کو اپنے لیے اعلیٰ اہداف طے کرنے کی ترغیب دی۔ بہر حال، نوجوان ہالپین نے ایک زبردست ناموافق وقت میں کالج ختم کیا، جب ڈپریشن نے ملازمتیں کم کر دی تھیں، لہٰذا، انویسٹمنٹ بینکنگ اور موشن پکچرز کی طرف بھاگنے کے بعد، اس نے ایک ممکنہ مستقبل کے ساتھ پہلا آغاز کیا جو اسے مل سکتا تھا- کمیشن کی بنیاد پر الیکٹریکل ہیئرنگ ایڈز فروخت کرنا۔ کوئی بھی اس طرح کے کام کو شروع کر سکتا تھا، اور ہالپن کو معلوم تھا

آئی ٹی، لیکن یہ اس کے لیے موقع کا دروازہ کھولنے کے لیے کافی تھا۔

تقریباً دو سال تک، اس نے اپنی پسند کے مطابق کام جاری رکھا، اور اگر اس نے اپنے عدم اطمینان کے بارے میں کچھ نہ کیا ہوتا تو وہ اس نوکری سے کبھی اوپر نہ اٹھتا۔ اس نے سب سے پہلے اپنی کمپنی کے اسسٹنٹ سیلز منیجر کی نوکری کا ارادہ کیا اور نوکری مل گئی۔ اُس ایک قدم نے اُسے کافی اونچا کر دیا۔

ہجوم نے اسے اب بھی زیادہ موقع دیکھنے کے قابل بنانے کے لیے، اس نے اسے کہاں رکھا

موقع اسے دیکھ سکتا تھا۔

اس نے سماعت کے آلات کی فروخت کا اتنا عمدہ ریکارڈ بنایا کہ اے ایم اینڈریوز، بورڈ آف دی ڈکٹوگراف پراڈکٹس کمپنی کے چیئرمین، کمپنی کے کاروباری مدمقابل، جس کے لیے ہالپین کام کرتے تھے، اس آدمی ڈین ہالپن کے بارے میں کچھ جاننا چاہتے تھے جو طویل عرصے سے قائم ڈکٹوگراف کمپنی سے بڑی فروخت لے رہا تھا۔ اس نے ہالپین کو بھیجا تھا۔ جب انٹرویو ختم ہوا، ہالپین ایکوسٹیکون ڈویژن کے انچارج نئے سیلز مینیجر تھے۔ پھر، نوجوان ہالپین کی دھات کی جانچ کرنے کے لیے، مسٹر اینڈریوز تین ماہ کے لیے فلوریڈا چلے گئے، اور انھیں اپنی نئی کے "ساری دنیا ایک فاتح سے محبت Knute Rockne !ملازمت میں ڈوبنے یا تیرنے کے لیے چھوڑ دیا۔ وہ نہیں ڈوبا کرتی ہے، اور ہارنے والے کے پاس وقت نہیں ہے کہ اسے اپنی ملازمت میں اتنا زیادہ ڈالنے کی ترغیب دی کہ وہ حال ہی میں کمپنی کا نائب صدر، اور ایکوسٹیکن اور سائلنٹ ریڈیو ڈویژن کا جنرل مینیجر منتخب ہوا، ایک ایسی نوکری جسے زیادہ تر لوگ دس سال کی وفادارانہ کوششوں سے کمانے پر فخر محسوس کریں گے۔

یہ کہنا مشکل ہے کہ مسٹر اینڈریوز یا مسٹر ہالپین تعریف کے زیادہ مستحق ہیں، اس وجہ سے کہ دونوں نے کہا جاتا ہے۔ مسٹر اینڈریوز کریڈٹ IMAGINATION اس بہت ہی نایاب معیار کی کثرت کا ثبوت دکھایا ہے جسے کے مستحق ہیں۔

دیکھنے کے لیے، نوجوان ہالپین میں، ایک اعلیٰ ترین ترتیب کا "جانے والا"۔ ہالپین اپنی زندگی کے ساتھ سمجھوتہ کرنے سے انکار کرنے کے کریڈٹ کے مستحق ہیں جس کام کو وہ نہیں چاہتے تھے، اور یہ ان اہم نکات میں سے ایک ہے جس پر میں اس پورے فلسفے کے ذریعے زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں — کہ ہم اعلیٰ عہدوں پر پہنچتے ہیں یا ہماری وجہ سے سب سے نیچے رہتے ہیں۔ ان پر قابو پانے کی خواہش۔

میں ایک اور نکتے پر بھی زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں، یعنی یہ کہ کامیابی اور ناکامی دونوں بڑی حد تک عادت کا نتیجہ ہیں! مجھے اس میں ذرا سا بھی شک نہیں ہے کہ ڈین ہالپین کی سب سے بڑی فٹ بال کوچ کا وہی برانڈ لگایا جس نے نوٹری ڈیم DESIRE امریکہ کے ساتھ قریبی وابستگی نے اپنے ذہن میں ایکسل کے لیے فٹ بال ٹیم کو دنیا بھر میں مشہور کیا۔ واقعی، اس خیال میں کچھ ہے کہ ہیرو کی پوجا مددگار ہے، بشرطیکہ تمام تاریخ میں مردوں کے دنیا کے عظیم ترین Rockne کوئی فاتح کی عبادت کرے۔ ہالپین مجھے بتاتا ہے کہ رہنماؤں میں سے ایک تھا۔

اس نظریے پر میرا یقین کے کاروباری انجمنیں اہم عوامل ہیں، ناکامی اور کامیابی دونوں میں، حال ہی میں اس وقت ظاہر ہوا جب میرا بیٹا بلیئر ڈین ہالپین کے ساتھ کسی عہدے کے لیے بات چیت کر رہا تھا۔ مسٹر ہالپین نے انہیں تقریباً نصف ابتدائی تنخواہ کی پیشکش کی جو وہ کسی حریف کمپنی سے حاصل کر سکتے تھے۔ میں والدین کے دباؤ کو برداشت کرنے کے لیے لایا، اور اسے مسٹر کے ساتھ جگہ قبول کرنے پر آمادہ کیا۔

ہالپین، کیونکہ مجھے یقین ہے کہ ایک کے ساتھ قریبی تعلق ہے

حالات کے ساتھ سمجھوتہ کرنے سے انکار کرتا ہے جسے وہ پسند نہیں کرتا، یہ ایک ایسا اثاثہ ہے جسے پیسے کی شرائط میں کبھی نہیں ماپا جا سکتا۔

نیچے کسی بھی شخص کے لئے ایک نیرس، خوفناک، غیر منافع بخش جگہ ہے. اسی لیے میں نے یہ بیان کرنے کے لیے وقت نکالا ہے کہ مناسب منصوبہ بندی کے ذریعے کس طرح معمولی شروعات کو روکا جا سکتا ہے۔ نیز، یہی وجہ ہے کہ اس نئے پیشے کی تفصیل کے لیے بہت زیادہ جگہ مختص کی گئی ہے، جسے ایک خاتون نے تخلیق کیا ہے جو منصوبہ بندی کا عمدہ کام کرنے کے لیے متاثر ہوئی تھی کیونکہ وہ چاہتی تھی کہ اس کے بیٹے کے لیے سازگار "بریک" ہو۔

عالمی معاشی تباہی کی وجہ سے بدلے ہوئے حالات کے ساتھ، ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے نئے اور بہتر طریقوں کی ضرورت بھی پیش آئی۔ اس بات کا تعین کرنا مشکل ہے کہ کسی نے پہلے اس شاندار ضرورت کو کیوں نہیں دریافت کیا تھا، اس حقیقت کے پیش نظر کہ ذاتی خدمات کے بدلے کسی دوسرے مقصد کے مقابلے میں زیادہ رقم ہاتھ بدلتی ہے۔ اجرت اور تنخواہ کے لیے کام کرنے والے لوگوں کو ماہانہ ادا کی جانے والی رقم اتنی بڑی ہے کہ یہ کروڑوں میں بنتی ہے، اور سالانہ تقسیم اربوں میں ہوتی ہے۔

میں، دولت کا مرکز ملے گا جس کی وہ خواہش کرتے ہیں! IDEA شاید کچھ لوگوں کو، یہاں مختصراً بیان کردہ بہت کم میرٹ کے حامل خیالات ہی وہ کونپل رہے ہیں جن سے بڑی خوش قسمتی پیدا ہوئی ہے۔ مثال کے طور پر وول ورتھ کے فائیو اینڈ ٹین سینٹ اسٹور آئیڈیا میں بہت کم میرٹ تھا، لیکن اس نے اپنے خالق کے لیے خوش قسمتی کا ڈھیر لگا دیا۔

جو لوگ اس تجویز میں موقع کو چھپاتے ہوئے دیکھتے ہیں انہیں منظم منصوبہ بندی کے باب میں قیمتی مدد ملے گی۔ اتفاق سے، ذاتی خدمات کے ایک موثر مرچنڈائزر کو اپنی خدمات کی بڑھتی ہوئی مانگ ملے گی جہاں کہیں بھی مرد اور خواتین ہوں جو اپنی خدمات کے لیے بہتر بازار تلاش کریں۔ ماسٹر مائنڈ کے اصول کو لاگو کرنے سے، مناسب ٹیلنٹ کے حامل چند لوگ، ایک اتحاد بنا سکتے ہیں، اور بہت جلد ادائیگی کرنے والا کاروبار کر سکتے ہیں۔ کسی کو ایک منصفانہ مصنف ہونے کی ضرورت ہوگی، جس میں اشتہارات اور فروخت کی مہارت ہو، ٹائپنگ اور ہاتھ سے خط لکھنے میں آسان ہو، اور کسی کو فرسٹ کلاس بزنس گیٹر ہونا چاہئے جو دنیا کو سروس کے بارے میں بتائے۔ اگر ایک شخص کے پاس یہ تمام صلاحیتیں ہیں، تو وہ اکیلے کاروبار کو جاری رکھ سکتا ہے، یہاں تک کہ یہ اس سے آگے بڑھ جائے۔

وہ خاتون جس نے اپنے بیٹے کے لیے "پرسنل سروس سیلز پلان" تیار کیا تھا، اب ملک کے تمام حصوں سے درخواستیں موصول ہو رہی ہیں کہ وہ دوسرے لوگوں کے لیے بھی ایسے ہی منصوبہ تیار کرنے میں تعاون کریں جو اپنی ذاتی خدمات کو زیادہ رقم کے عوض مارکیٹ کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے پاس ماہر ٹائپسٹوں، فنکاروں اور مصنفین کا ایک عملہ ہے جو کیس ہسٹری کو اتنے مؤثر طریقے سے ڈرامائی شکل دینے کی صلاحیت رکھتے ہیں کہ کسی کی ذاتی خدمات کو اسی طرح کی خدمات کے لیے مروجہ اجرت سے کہیں زیادہ رقم میں مارکیٹ کیا جا سکتا ہے۔ وہ اپنی قابلیت پر اس قدر پراعتماد ہے کہ وہ اپنی فیس کے بڑے حصے کے طور پر، بڑھی ہوئی تنخواہ کا ایک فیصد اپنے گاہکوں کو کمانے میں مدد کرتی ہے۔

یہ خیال نہیں کیا جانا چاہئے کہ اس کا منصوبہ محض چالاک سیلز مین شپ پر مشتمل ہے جس کے ذریعے وہ مردوں اور عورتوں کو انہی خدمات کے لیے زیادہ رقم کا مطالبہ کرنے اور وصول کرنے میں مدد کرتی ہے جو انہوں نے پہلے کم تنخواہ پر فروخت کی تھیں۔ وہ خریدار کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات بیچنے والے کے مفادات کا خیال رکھتی ہے، اور اس طرح اپنے منصوبے تیار کرتی ہے کہ آجر کو اضافی رقم کی پوری قیمت مل جائے۔ وہ طریقہ جس سے وہ اس حیران کن نتیجے کو حاصل کرتی ہے ایک پیشہ ورانہ راز ہے جسے وہ اپنے گاہکوں کے علاوہ کسی پر ظاہر نہیں کرتی۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے، اور آپ اپنی ذاتی خدمات کے لیے زیادہ منافع بخش دکان تلاش کرتے ہیں، تو یہ تجویز ان "اوسط" ڈاکٹر، وکیل، یا انجینئر سے کہیں IDEA وہ محرک ہوسکتی ہے جس کے لیے آپ تلاش کر رہے ہیں۔ زیادہ آمدنی حاصل کرنے کے قابل ہے جس کی تعلیم کے لیے کالج میں کئی سال درکار ہوتے ہیں۔ یہ آئیڈیا ان لوگوں کے لیے قابل فروخت ہے جو نئے عہدوں کے خواہاں ہیں، عملی طور پر تمام عہدوں پر جو انتظامی یا انتظامی اہلیت کا مطالبہ کرتے ہیں، اور وہ لوگ جو اپنی موجودہ پوزیشنوں پر آمدنی کو دوبارہ ترتیب دینے کے خواہشمند ہیں۔

آواز آئیڈیاز کے لیے کوئی مقررہ قیمت نہیں ہے!

تمام آئیڈیاز کے پیچھے خصوصی علم ہے۔ بدقسمتی سے، ان لوگوں کے لیے جو کثرت میں دولت نہیں پاتے، خصوصی علم آئیڈیاز کے مقابلے میں زیادہ پرچر اور آسانی سے حاصل کیا جاتا ہے۔ اسی سچائی کی وجہ سے، اس شخص کے لیے ایک عالمگیر مطالبہ اور ایک مسلسل بڑھتا ہوا موقع ہے جو مردوں اور عورتوں کو اپنی ذاتی خدمات کو فائدہ مند طریقے سے فروخت کرنے میں مدد کرنے کے قابل ہے۔ قابلیت کا مطلب ہے تخیل، ایک ایسا معیار جو خصوصی علم کو آئیڈیاز کے ساتھ جوڑنے کے لیے درکار ہے، آرگنائزڈ پلانز کی شکل میں جو دولت پیدا کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے تو یہ باب آپ کو ایک ایسا خیال پیش کر سکتا ہے جو آپ کی خواہش کی دولت کے آغاز کے طور پر کام کرنے کے لیے کافی ہے۔ یاد رکھیں، IDEA اہم چیز ہے۔ خصوصی علم کسی بھی کونے کے آس پاس پایا جا سکتا ہے!

باب 6 تخیل

دماغ کی ورکشاپ

دولت کی طرف پانچواں قدم

تخیل لفظی طور پر ایک ورکشاپ ہے جس میں انسان کے بنائے ہوئے تمام منصوبے بنائے جاتے ہیں۔ تحریک، خواہش کو ذہن کی تخیلاتی فیکلٹی کی مدد سے شکل، شکل اور عمل دیا جاتا ہے۔

کہا گیا ہے کہ انسان ہر وہ چیز بنا سکتا ہے جس کا وہ تصور کر سکتا ہے۔

تہذیب کے تمام دوروں میں، یہ تخیل کی ترقی کے لیے سب سے زیادہ سازگار ہے، کیونکہ یہ تیز رفتار تبدیلی کا دور ہے۔ ہر طرف کوئی محرکات سے رابطہ کرسکتا ہے جو تخیل کو فروغ دیتا ہے۔

اپنی تخیلاتی فیکلٹی کی مدد سے، انسان نے گزشتہ پچاس سالوں کے دوران، اس وقت سے پہلے، نسل انسانی کی پوری تاریخ کے مقابلے میں، فطرت کی قوتوں کو زیادہ سے زیادہ دریافت کیا اور استعمال کیا۔ اس نے ہوا کو اس قدر فتح کر لیا ہے کہ پرندے اس کے لیے اڑان بھرنے میں ناقص ہیں۔ اس نے ایتھر کا استعمال کیا ہے، اور اسے دنیا کے کسی بھی حصے کے ساتھ فوری رابطے کا ذریعہ بنایا ہے۔ اس نے لاکھوں میل کے فاصلے پر سورج کا تجزیہ کیا ہے اور اس کا وزن کیا ہے، اور IMAGINATION کی مدد سے اس کے عناصر کا تعین کیا ہے۔ اس نے دریافت کیا ہے کہ اس کا اپنا دماغ ایک براڈکاسٹنگ اور سوچ کی کمپن کے لیے ایک وصول کرنے والا اسٹیشن ہے، اور وہ اب اس دریافت کا عملی استعمال کرنے کا طریقہ سیکھنے لگا ہے۔ اس نے لوکوموشن کی رفتار بڑھا دی ہے، یہاں تک کہ اب وہ تین سو میل فی گھنٹے سے زیادہ کی رفتار سے سفر کر سکتا ہے۔ وہ وقت جلد ہی آئے گا جب ایک آدمی نیویارک میں ناشتہ کرے گا، اور دوپہر کا کھانا سان فرانسسکو میں۔

انسان کی صرف محدودیت، وجہ کے اندر، اس میں مضمر ہے۔

اس کی تخیل کی ترقی اور استعمال۔ وہ ابھی تک اپنی تخیلاتی فیکلٹی کے استعمال میں ترقی کی چوٹی تک نہیں پہنچا ہے۔ اس نے محض یہ دریافت کیا ہے کہ اس کے پاس ایک تخیل ہے، اور اس نے اسے انتہائی ابتدائی انداز میں استعمال کرنا شروع کر دیا ہے۔

تخیل کی دو شکلیں

تخیلاتی فیکلٹی دو شکلوں میں کام کرتی ہے۔ ایک کو نام سے جانا جاتا ہے۔

مصنوعی تخیل"، اور دوسرا "تخلیقی تخیل" کے طور پر"

مصنوعی تخیل:- اس فیکلٹی کے ذریعے، کوئی پرانے تصورات، خیالات، یا منصوبوں کو نئے امتزاج میں ترتیب دے سکتا ہے۔ یہ فیکلٹی کچھ نہیں بناتی ہے۔ یہ محض تجربے، تعلیم اور مشاہدے کے مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جس کے ساتھ اسے کھلایا جاتا ہے۔ یہ وہ فیکلٹی ہے جسے موجد کے ذریعے سب سے زیادہ استعمال کیا جاتا ہے، ماسوائے

اس کے جو تخلیقی تخیل کی طرف راغب ہوتا ہے، جب وہ مصنوعی تخیل کے ذریعے اپنا مسئلہ حل نہیں کر سکتا۔

تخلیقی تخیل:- تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے، انسان کے محدود ذہن کا لامحدود ذہانت سے براہ راست رابطہ ہوتا ہے۔ یہ وہ فیکلٹی ہے جس کے ذریعے "ہنچ" اور "انسپائریشنز" موصول ہوتی ہیں۔ اس فیکلٹی کے ذریعے ہی تمام بنیادی، یا نئے خیالات انسان کے حوالے کیے جاتے ہیں۔

اس فیکلٹی کے ذریعے ہی دوسروں کے ذہنوں سے فکری کمپن حاصل ہوتی ہے۔ اس فیکلٹی کے ذریعے ہی ایک فرد دوسرے مردوں کے لاشعوری ذہنوں کے ساتھ "ٹیون ان" یا بات چیت کرسکتا ہے۔

تخلیقی تخیل خود بخود کام کرتا ہے، جیسا کہ بعد کے صفحات میں بیان کیا گیا ہے۔ یہ فیکلٹی صرف اس وقت کام کرتی ہے جب باشعور ذہن انتہائی تیز رفتاری سے ہل رہا ہو، مثال کے طور پر، جب ہوش مند ذہن ایک مضبوط خواہش کے جذبات کے ذریعے متحرک ہوتا ہے۔

کے ذریعے اپنی ترقی کے تناسب سے، مذکور ذرائع سے آنے والی کمپن کے لیے زیادہ چوکس، USE تخلیقی فیکلٹی زیادہ قبول کرنے والی بن جاتی ہے۔ یہ بیان اہم ہے! آگے بڑھنے سے پہلے اس پر غور کریں۔

کو پیسے میں تبدیل کر DESIRE ذہن میں رکھیں جب آپ ان اصولوں پر عمل کرتے ہیں، کہ کس طرح کوئی سکتا ہے اس کی پوری کہانی ایک بیان میں نہیں بتائی جا سکتی۔ کہانی تب مکمل ہو گی، جب کسی نے مہارت حاصل کر لی ہو، اس میں شامل ہو کر تمام اصولوں کو استعمال کرنا شروع کر دیا ہو۔

کاروبار، صنعت، مالیات کے عظیم رہنما اور عظیم فنکار، موسیقار، شاعر اور ادیب عظیم بن گئے، کیونکہ انہوں نے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی تیار کی۔

تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی صلاحیتیں استعمال کے ساتھ مزید چوکس ہو جاتی ہیں، بالکل اسی طرح جیسے جسم کا کوئی عضلات یا عضو استعمال سے تیار ہوتا ہے۔

خواہش صرف ایک سوچ ہے، ایک تحریک ہے۔ یہ ناپاک اور عارضی ہے۔ یہ تجریدی ہے، اور اس کی کوئی اہمیت نہیں، جب تک کہ یہ اپنے جسمانی ہم منصب میں تبدیل نہ ہو جائے۔ اگرچہ مصنوعی تخیل وہ ہے جس کا کثرت سے استعمال کیا جائے گا، خواہش کے جذبے کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں، آپ کو اس حقیقت کو ذہن میں رکھنا چاہیے، کہ آپ کو ایسے حالات اور حالات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے جو تخلیقی تخیل کے استعمال کا بھی مطالبہ کرتے ہیں۔

USE آپ کی تخیلاتی فیکلٹی بے عملی کی وجہ سے کمزور ہو سکتی ہے۔ اسے دوبارہ زندہ کیا جا سکتا ہے اور کے ذریعے الرٹ کیا جا سکتا ہے۔ یہ فیکلٹی نہیں مرتی ہے، حالانکہ یہ استعمال کی کمی کی وجہ سے خاموش ہو سکتی ہے۔

اپنی توجہ، وقتی طور پر، مصنوعی تخیل کی نشوونما پر مرکوز کریں، کیونکہ یہی وہ فیکلٹی ہے جسے آپ خواہشات کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں کثرت سے استعمال کریں گے۔

غیر محسوس تحریک، خواہش کی، ٹھوس حقیقت میں، پیسے کی تبدیلی، ایک منصوبہ، یا منصوبوں کے استعمال کا مطالبہ کرتی ہے۔ ان منصوبوں کو تخیل کی مدد سے اور بنیادی طور پر مصنوعی فیکلٹی کے ساتھ تشکیل دیا جانا چاہیے۔

پوری کتاب کو پڑھیں، پھر اس باب پر واپس آئیں، اور اپنی خواہش کو رقم میں تبدیل کرنے کے لیے ایک منصوبہ، یا منصوبے بنانے کے لیے اپنی تخیل کو کام کرنے کے لیے فوراً شروع کریں۔ تقریباً ہر باب میں منصوبوں کی تعمیر کے لیے تفصیلی ہدایات دی گئی ہیں۔ اپنی ضروریات کے مطابق بہترین ہدایات پر عمل کریں، اگر آپ نے پہلے سے ایسا نہیں کیا ہے تو اپنے منصوبے کو لکھنے تک کم کریں۔ جس لمحے آپ اسے مکمل کر لیں گے، آپ کو یقینی طور پر غیر محسوس خواہش کو ٹھوس شکل دے دی جائے گی۔ پچھلے جملے کو ایک بار پھر پڑھیں۔ اسے بلند آواز سے پڑھیں، بہت آہستہ، اور جب آپ ایسا کرتے ہیں، یاد رکھیں کہ جس لمحے آپ اپنی خواہش کے بیان کو کم کرتے ہیں، اور اس کی تکمیل کے لیے ایک منصوبہ لکھتے ہیں، آپ نے درحقیقت ایک سلسلے وار قدم اٹھایا ہے، جو آپ کو سوچ کو اس کے جسمانی ہم منصب میں تبدیل کرنے کے قابل بنائے گا۔

وہ زمین جس پر آپ رہتے ہیں، آپ، آپ اور ہر دوسری مادی چیز ارتقائی تبدیلی کا نتیجہ ہے، جس کے ذریعے مادّے کے خوردبین ٹکڑوں کو منظم اور منظم انداز میں ترتیب دیا گیا ہے۔

مزید یہ کہ- اور یہ بیان انتہائی اہمیت کا حامل ہے- یہ زمین، آپ کے جسم کے اربوں انفرادی خلیوں میں سے ہر ایک، اور مادے کا ہر ایٹم، توانائی کی ایک غیر محسوس شکل کے طور پر شروع ہوا۔

خواہش سوچ کا تسلسل ہے! سوچ کی تحریکیں توانائی کی شکلیں ہیں۔ جب آپ پیسے جمع کرنے کے لیے سوچ کے ساتھ شروع کرتے ہیں، تو آپ اپنی خدمت میں وہی "سامان" پیش کر رہے ہوتے ہیں جو DESIRE، کے جذبہ قدرت نے اس زمین کو بنانے میں استعمال کی تھی، اور کائنات کی ہر مادی شکل بشمول جسم اور دماغ جس میں سوچ کا عمل ہوتا ہے۔

جہاں تک سائنس اس بات کا تعین کرنے میں کامیاب رہی ہے کہ پوری کائنات صرف دو عناصر پر مشتمل ہے - مادہ اور توانائی۔

توانائی اور مادّے کے امتزاج سے، سب سے بڑے ستارے سے لے کر جو آسمانوں میں تیرتا ہے، نیچے، اور خود انسان سمیت، انسان کے لیے قابلِ فہم ہر چیز تخلیق کی گئی ہے۔

اب آپ قدرت کے طریقے سے نفع حاصل کرنے کے کام میں لگے ہوئے ہیں۔ آپ (مخلصانہ اور مخلصانہ طور پر، کو اس DESIRE، ہم امید کرتے ہیں)، اپنے آپ کو فطرت کے قوانین کے مطابق ڈھالنے کی کوشش کر رہے ہیں کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔

آپ یہ کر سکتے ہیں! یہ پہلے کیا گیا ہے!

آپ ان قوانین کی مدد سے ایک خوش قسمتی بنا سکتے ہیں جو ناقابل تغیر ہیں۔ لیکن، پہلے، آپ کو ان قوانین سے واقف ہونا چاہیے، اور ان کا استعمال سیکھنا چاہیے۔ تکرار کے ذریعے، اور ہر قابل فہم زاویے سے ان اصولوں کی تفصیل تک پہنچنے سے، مصنف امید کرتا ہے کہ آپ پر وہ راز آشکار کرے گا جس کے ذریعے ہر بڑی خوش نصیبی کو جمع کیا گیا ہے۔ عجیب اور متضاد جیسا کہ لگتا ہے، "راز" کوئی راز نہیں ہے۔ فطرت، خود، اس کی تشہیر اس زمین میں کرتی ہے جس پر ہم رہتے ہیں، ستاروں، سیارے جو ہماری نظر میں معلق ہیں، ہمارے اوپر اور اردگرد کے عناصر میں، گھاس کے ہر بلیڈ میں، اور ہمارے وژن کے اندر زندگی کی ہر شکل میں۔

قدرت اس "راز" کی تشہیر حیاتیات کی اصطلاح میں، ایک چھوٹے سے خلیے کی تبدیلی میں کرتی ہے، اتنا چھوٹا کہ یہ ایک پن کے نقطے پر گم ہو جائے، اس سطور کو پڑھنے والے انسان میں۔ خواہش کا اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل ہونا، یقیناً اس سے زیادہ کوئی معجزہ نہیں ہے!

اگر آپ ان تمام باتوں کو پوری طرح سے نہیں سمجھتے ہیں جو بیان کیا گیا ہے تو مایوس نہ ہوں۔ جب تک آپ طویل عرصے سے ذہن کے طالب علم نہیں ہیں، یہ توقع نہیں کی جاسکتی ہے کہ آپ اس باب میں جو کچھ ہے اسے پہلی بار پڑھنے کے بعد ضم کر لیں گے۔

لیکن آپ، وقت کے ساتھ، اچھی ترقی کریں گے۔

جن اصولوں پر عمل کیا جائے گا وہ تخیل کی تفہیم کا راستہ کھولے گا۔ جس چیز کو آپ سمجھ رہے ہیں اس کو ملائیں، جیسا کہ آپ نے اس فلسفے کو پہلی بار پڑھا، پھر جب آپ اسے دوبارہ پڑھیں گے اور مطالعہ کریں گے، تو آپ کو معلوم ہوگا کہ اسے واضح کرنے کے لیے کچھ ہوا ہے، اور آپ کو پوری طرح کی وسیع تر سمجھ حاصل ہوگی۔ سب سے بڑھ کر، ان اصولوں کے اپنے مطالعہ میں مت روکیں، اور نہ ہی ہچکچاہٹ کریں جب تک کہ آپ کتاب کو کم از کم تین بار پڑھ لیں، 95 96 تک، آپ رکنا نہیں چاہیں گے۔

تخیل کا عملی استعمال کیسے کریں۔

خیالات تمام خوش قسمتی کے نقطہ آغاز ہیں. خیالات تخیل کی پیداوار ہیں۔ آئیے ہم چند معروف نظریات کا جائزہ لیتے ہیں جنہوں نے بہت بڑی خوش قسمتی حاصل کی ہے، اس امید کے ساتھ کہ یہ تمثیلات اس طریقے کے بارے میں قطعی معلومات فراہم کریں گی جس کے ذریعے دولت جمع کرنے میں تخیل کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔

دی اینچنٹڈ کیتلی

پچاس سال پہلے، ایک بوڑھا ملک کا ڈاکٹر شہر چلا گیا، اپنے گھوڑے سے ٹکرایا، خاموشی سے پچھلے دروازے سے دوائیوں کی دکان میں گھس گیا، اور نوجوان ڈرگ کلرک کے ساتھ "ڈکرنگ" کرنے لگا۔

اس کا مشن بہت سے لوگوں کو عظیم دولت فراہم کرنا تھا۔ خانہ جنگی کے بعد سے سب سے دور دراز کا فائدہ جنوب کو پہنچانا اس کا مقدر تھا۔

ایک گھنٹے سے زیادہ وقت تک نسخے کے کاؤنٹر کے پیچھے بوڑھے ڈاکٹر اور کلرک دھیمے لہجے میں باتیں کرتے رہے۔ پھر ڈاکٹر چلا گیا۔ وہ چھوٹی گاڑی کے پاس گیا اور ایک بڑی، پرانی طرز کی کیتلی، لکڑی کا ایک بڑا پیڈل (کیتلی کے مواد کو ہلانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے) واپس لایا اور انہیں اسٹور کے پچھلے حصے میں جمع کر دیا۔

کلرک نے کیتلی کا معائنہ کیا، اندر کی جیب تک پہنچا، بلوں کا ایک رول نکالا اور اسے ڈاکٹر کے حوالے کر دیا۔ رول میں بالکل $500.00 تھے— کلرک کی پوری بچت! ڈاکٹر نے کاغذ کی ایک چھوٹی سی پرچی حوالے کی جس پر ایک خفیہ فارمولا لکھا ہوا تھا۔ کاغذ کی اس چھوٹی سی پرچی پر لکھے الفاظ بادشاہ کے فدیے کے قابل تھے! لیکن ڈاکٹر کے پاس نہیں! کیتلی کو ابلنے کے لیے ان جادوئی الفاظ کی ضرورت تھی، لیکن نہ تو ڈاکٹر اور نہ ہی نوجوان کلرک کو معلوم تھا کہ اس کیتلی سے کیا شاندار قسمت نکلنا ہے۔

بوڑھا ڈاکٹر خوشی خوشی اس کپڑے کو پانچ سو ڈالر میں فروخت کر رہا تھا۔ پیسے اس کے قرضوں کو ادا کرے گا، اور اسے ذہنی آزادی دے گا. کلرک اپنی ساری زندگی کی بچت محض کاغذ کے ٹکرے اور ایک پرانی کیتلی پر لگا کر ایک بڑا موقع لے رہا تھا! اس نے کبھی خواب میں بھی نہیں سوچا تھا کہ اس کی سرمایہ کاری سونے سے بھر جائے گی جو علاء کے چراغ کی معجزاتی کارکردگی کو پیچھے چھوڑ دے گی۔

کلرک نے جو واقعی خریدا وہ ایک آئیڈیا تھا! پرانی کیتلی اور لکڑی کا پیڈل اور کاغذ کی پرچی پر خفیہ پیغام اتفاقی تھے۔ اس کیتلی کی عجیب کارکردگی اس وقت ہونے لگی جب نئے مالک نے خفیہ ہدایات کے ساتھ ایسا جزو ملایا جس کا ڈاکٹر کو کچھ معلوم نہ تھا۔

اس کہانی کو غور سے پڑھیں، اپنے تخیل کا امتحان دیں! دیکھیں کہ کیا آپ دریافت کر سکتے ہیں کہ یہ کیا تھا جو نوجوان نے خفیہ پیغام میں شامل کیا، جس کی وجہ سے کیتلی سونے سے بھر گئی۔ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، کہ یہ عربی نائٹس کی کہانی نہیں ہے۔ یہاں آپ کے پاس حقائق کی کہانی ہے، افسانے سے زیادہ اجنبی، حقائق جو ایک آئیڈیا کی شکل میں شروع ہوئے۔

آئیے اس خیال سے پیدا ہونے والے سونے کی وسیع دولت پر ایک نظر ڈالیں۔ اس نے پوری دنیا کے مردوں اور عورتوں کو بہت زیادہ رقم ادا کی ہے، اور اب بھی ادا کرتی ہے، جو کیتلی کے مواد کو لاکھوں لوگوں میں تقسیم کرتے ہیں۔

اولڈ کیٹل اب چینی کے دنیا کے سب سے بڑے صارفین میں سے ایک ہے، اس طرح گنے کو اگانے اور چینی کو صاف کرنے اور مارکیٹنگ کرنے میں مصروف ہزاروں مردوں اور عورتوں کو مستقل نوعیت کی ملازمتیں فراہم کرتی ہے۔

اولڈ کیٹل سالانہ لاکھوں شیشے کی بوتلیں کھاتی ہے، جس سے شیشے کے کارکنوں کی بڑی تعداد کو ملازمتیں ملتی ہیں۔

اولڈ کیٹل کلرکوں، سٹینوگرافروں، کاپی رائٹرز، اور اشتہارات کے ماہرین کی ایک فوج کو ملک بھر میں ملازمت فراہم کرتی ہے۔ اس نے متعدد فنکاروں کو شہرت اور خوش قسمتی دی ہے جنہوں نے مصنوعات کو بیان کرنے والی شاندار تصاویر بنائی ہیں۔

اولڈ کیٹل نے ایک چھوٹے سے جنوبی شہر کو جنوبی کے کاروباری دارالحکومت میں تبدیل کر دیا ہے، جہاں اب یہ براہ راست یا بالواسطہ طور پر ہر کاروبار اور عملی طور پر شہر کے ہر باشندے کو فائدہ پہنچا رہا ہے۔ اس خیال کا اثر اب دنیا کے ہر مہذب ملک کو فائدہ پہنچاتا ہے، جو اسے چھونے والے تمام لوگوں کے لیے سونے کا ایک مسلسل سلسلہ بہا رہا ہے۔

کیتلی سے سونا جنوبی کے سب سے ممتاز کالجوں میں سے ایک بنایا اور اس کی دیکھ بھال کرتا ہے، جہاں ہزاروں نوجوان کامیابی کے لیے ضروری تربیت حاصل کرتے ہیں۔

اولڈ کیتلی نے دیگر شاندار کام کیے ہیں۔ پوری دنیا کے ڈپریشن کے دوران، جب فیکٹریاں، بینک اور کاروباری ادارے ہزاروں کی تعداد میں بند ہو رہے تھے، اس اینچنٹڈ کیٹل کے مالک نے مارچ کیا، پوری دنیا میں مردوں اور عورتوں کی ایک فوج کو مسلسل روزگار دیا، اور سونے کے اضافی حصے ان لوگوں کو ادا کیے جو، بہت پہلے، اس خیال پر یقین رکھتے تھے۔

اگر پیتل کی اس پرانی کیتلی کی پیداوار بات کر سکتی ہے، تو یہ ہر زبان میں رومانس کی سنسنی خیز کہانیاں سنائے گی۔ محبت کے رومانس، کاروبار کے رومانس، پیشہ ور مردوں اور عورتوں کے رومانس جو روزانہ اس سے محرک ہوتے ہیں۔

مصنف کو کم از کم ایسے ہی ایک رومانس کا یقین ہے، کیونکہ وہ اس کا ایک حصہ تھا، اور یہ سب اس جگہ سے شروع ہوا جہاں سے منشیات کے کلرک نے پرانی کیتلی خریدی تھی۔ یہیں مصنف نے اپنی اہلیہ سے ملاقات کی، اور یہ وہی تھی جس نے اسے سب سے پہلے اینچنٹڈ کیٹل کے بارے میں بتایا۔ یہ اس کیتلی کی پیداوار تھی جب وہ پی رہے تھے جب اس نے اسے "بہتر یا بدتر" قبول کرنے کو کہا۔

اب جب کہ آپ جانتے ہیں کہ Enchanted Kettle کا مواد ایک عالمی مشہور مشروب ہے، تو یہ مناسب ہے کہ مصنف کا اعتراف ہے کہ اس مشروب کے آبائی شہر نے اسے ایک بیوی فراہم کی، یہ بھی کہ یہ مشروب خود اسے بغیر نشے کے فکر کی تحریک فراہم کرتا ہے، اور اس طرح یہ دماغ کی تازگی کا کام کرتا ہے جس کے لیے مصنف کو اپنا بہترین کام کرنا چاہیے۔

آپ جو بھی ہیں، آپ جہاں بھی رہتے ہیں، آپ جس بھی پیشے میں مصروف ہوں، بس مستقبل میں جب بھی آپ "کوکا کولا" کے الفاظ دیکھیں گے تو یاد رکھیں کہ اس کی دولت اور اثر و رسوخ کی وسیع سلطنت ایک ہی آئیڈیا سے پروان چڑھی ہے، اور یہ کہ پراسرار جزو منشیات کے کلرک — آسا کینڈلر — کو خفیہ فارمولے کے ساتھ ملایا گیا تھا۔ . . تخیل!

ایک لمحے کے لیے رکیں اور اس کے بارے میں سوچیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ دولت کے تیرہ مراحل، جو اس کتاب میں بیان کیے گئے ہیں، وہ میڈیا تھا جس کے ذریعے کوکا کولا کا اثر دنیا کے ہر شہر، قصبے، گاؤں، اور سڑکوں پر پھیلا ہوا ہے، اور یہ کہ آپ جو بھی آئیڈیا تخلیق کر سکتے ہیں، کوکا کولا کی طرح بہترین اور شاندار، اس دنیا کے ریکارڈ کو ڈپلیکیٹ کرنے کا امکان رکھتا ہے۔

واقعی، خیالات چیزیں ہیں، اور ان کے عمل کا دائرہ خود دنیا ہے۔

اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوتے تو میں کیا کرتا

یہ کہانی اس پرانی کہاوت کی سچائی کو ثابت کرتی ہے، "جہاں مرضی، وہاں راستہ" یہ مجھے اس پیارے معلم اور پادری، مرحوم فرینک ڈبلیو گنسولس نے بتایا، جس نے جنوبی شکاگو کے اسٹاک یارڈز کے علاقے میں اپنے تبلیغی کیریئر کا آغاز کیا۔

جب ڈاکٹر گنسولس کالج سے گزر رہے تھے، انہوں نے ہمارے تعلیمی نظام میں بہت سے نقائص کا مشاہدہ کیا، وہ نقائص جنہیں ان کا خیال تھا کہ اگر وہ کالج کے سربراہ ہوتے تو وہ درست کر سکتے تھے۔ اس کی شدید خواہش ایک ایسے تعلیمی ادارے کا سربراہ بننے کی تھی جس میں نوجوان مردوں اور عورتوں کو "کر کر سیکھنا" سکھایا جائے گا۔

اس نے ایک نئے کالج کو منظم کرنے کا ارادہ کیا جس میں وہ تعلیم کے آرتھوڈوکس طریقوں سے معذور ہوئے بغیر اپنے خیالات کو آگے بڑھا سکے۔

اس منصوبے کو مکمل کرنے کے لیے اسے ایک ملین ڈالر کی ضرورت تھی! وہ اتنی بڑی رقم پر ہاتھ ڈالنے والا کہاں تھا؟ یہی وہ سوال تھا جس نے اس پرجوش نوجوان مبلغ کی زیادہ تر سوچ کو جذب کر لیا۔

لیکن وہ کوئی پیش رفت نہیں کر سکا۔

ہر رات وہ اس خیال کو اپنے ساتھ بستر پر لے جاتا، وہ صبح اس کے ساتھ اٹھ گیا، وہ جہاں بھی جاتا اسے اپنے ساتھ لے جاتا۔ اس نے اسے اپنے ذہن میں بار بار پھیر لیا یہاں تک کہ یہ اس کے ساتھ ایک ہڑپ کرنے والا جنون بن گیا۔ ایک ملین ڈالر بہت زیادہ رقم ہے۔ اس نے اس حقیقت کو تسلیم کیا، لیکن اس نے اس سچائی کو بھی پہچان لیا کہ حد صرف وہی ہے جو کوئی اپنے ذہن میں قائم کرتا ہے۔

ایک فلسفی کے ساتھ ساتھ ایک مبلغ ہونے کے ناطے، ڈاکٹر گنساؤلس نے تسلیم کیا، جیسا کہ زندگی میں کامیاب ہونے والے تمام لوگ کرتے ہیں، کہ مقصد کا تعین وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے کسی کو شروع کرنا چاہیے۔ اس نے یہ بھی تسلیم کیا کہ مقصد کی قطعیت حرکت پذیری، زندگی اور طاقت سے کام لیتی ہے جب اس مقصد کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لیے جلانے والی خواہش کی حمایت حاصل ہوتی ہے۔

وہ ان تمام عظیم سچائیوں کو جانتا تھا، پھر بھی وہ نہیں جانتا تھا کہ ایک ملین ڈالر پر کہاں، یا کیسے ہاتھ رکھے۔ فطری طریقہ کار یہ ہوتا کہ یہ کہہ کر ترک کر دیا جائے، "آہ ٹھیک ہے، میرا خیال اچھا ہے، لیکن میں اس کے ساتھ کچھ نہیں کر سکتا، کیونکہ میں کبھی بھی ضروری ملین ڈالر حاصل نہیں کر سکتا۔" یہ بالکل وہی ہے جو لوگوں کی اکثریت نے کہا ہو گا، لیکن ایسا نہیں ہے جو ڈاکٹر گنسولس نے کہا ہے۔ اس نے کیا کہا، اور جو کچھ اس نے کیا وہ اتنا اہم ہے کہ اب میں اس کا تعارف کراؤں، اور اسے خود بات کرنے دوں۔

"ایک ہفتے کی دوپہر میں اپنے کمرے میں بیٹھا اپنے منصوبوں کو پورا کرنے کے لیے پیسے اکٹھا کرنے کے طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سوچ رہا تھا۔ تقریباً دو سال سے، میں سوچ رہا تھا، لیکن میں نے سوچنے کے سوا کچھ نہیں کیا تھا!

"ایکشن کا وقت آ گیا تھا!

"میں نے اس وقت اور وہاں اپنا ذہن بنا لیا کہ مجھے ایک ہفتے کے اندر ضروری ملین ڈالر مل جائیں گے۔ کیسے؟ مجھے اس سے کوئی سروکار نہیں تھا۔ اہم بات یہ تھی کہ ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کا فیصلہ کیا گیا تھا، اور میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ جس لمحے میں ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کے قطعی فیصلے پر پہنچا، یقین دہانی کا ایک عجیب سا احساس میرے اندر آیا، جیسا کہ میں نے محسوس کیا تھا کہ میں نے پہلے کبھی محسوس نہیں کیا تھا۔ آپ ایک طویل وقت پہلے اس فیصلے پر پہنچ گئے ہیں پیسے ہر وقت آپ کے لئے انتظار کر رہا تھا!'

"چیزیں جلدی میں ہونے لگیں۔ میں نے اخبارات کو بلایا اور اعلان کیا کہ میں اگلی صبح ایک خطبہ سناؤں گا، جس کا عنوان تھا، 'اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوتے تو میں کیا کروں؟'

"میں فوراً واعظ پر کام کرنے چلا گیا، لیکن مجھے آپ کو بتانا ضروری ہے، صاف کہوں، یہ کام مشکل نہیں تھا، کیونکہ میں تقریباً دو سال سے اس واعظ کی تیاری کر رہا تھا۔ اس کی روح میرے اندر کا ایک حصہ تھی!

"آدھی رات سے بہت پہلے میں نے خطبہ لکھنا ختم کر دیا تھا۔ میں بستر پر گیا اور اعتماد کے احساس کے ساتھ سو گیا، کیونکہ میں اپنے آپ کو پہلے ہی اندر دیکھ سکتا تھا۔

ملین ڈالر کا قبضہ.

"اگلی صبح میں سویرے اُٹھا، غسل خانے میں گیا، خطبہ پڑھا، پھر اپنے گھٹنوں کے بل گرا اور پوچھا کہ شاید میرا خطبہ کسی ایسے شخص کی توجہ میں آجائے جو ضروری رقم فراہم کرے۔

"جب میں دعا کر رہا تھا تو مجھے ایک بار پھر یقین دہانی کا احساس ہوا کہ رقم آنے والی ہے۔ میرے جوش میں، میں اپنے واعظ کے بغیر باہر نکل گیا، اور اس وقت تک نگرانی کا پتہ نہیں چلا جب تک کہ میں اپنے منبر پر نہیں تھا اور اس کی فراہمی شروع کرنے کے لیے تیار تھا۔

"اپنے نوٹوں کے لیے واپس جانے میں بہت دیر ہو چکی تھی، اور یہ کتنی بڑی نعمت ہے کہ میں واپس نہیں جا سکا! اس کے بجائے، میرے اپنے لاشعوری دماغ نے مجھے مطلوبہ مواد فراہم کیا۔ جب میں اپنا واعظ شروع کرنے کے لیے اٹھا، میں نے آنکھیں بند کیں، اور اپنے تمام دل و جان سے اپنے خوابوں کی باتیں کیں۔ میں نے نہ صرف اپنے سامعین سے بات کی، بلکہ مجھے یہ بھی لگتا ہے کہ اگر میں نے ایک ملین ڈالر کے ساتھ بات کی تو میں خدا کو

بتاؤں گا کہ میں کیا کروں گا۔ میں نے اپنے ذہن میں ایک عظیم تعلیمی ادارے کے قیام کا منصوبہ بیان کیا، جہاں نوجوان عملی چیزیں کرنا سیکھیں گے، اور ساتھ ہی ان کے ذہنوں کی نشوونما ہوگی۔

"جب میں فارغ ہو کر بیٹھ گیا تو ایک آدمی آہستہ آہستہ اپنی نشست سے اٹھا، عقب سے تقریباً تین قطاروں میں، اور اپنا راستہ منبر کی طرف بڑھا، میں حیران تھا کہ وہ کیا کرنے جا رہا ہے، وہ منبر میں آیا، اپنا ہاتھ بڑھایا، اور کہا، 'محترم، مجھے آپ کا خطبہ پسند آیا۔ مجھے یقین ہے کہ آپ وہ سب کچھ کر سکتے ہیں جو آپ نے کہا تھا اور اگر آپ نے ایک ملین ڈالر میں یقین کیا ہوتا تو آپ کو یقین ہوتا۔ اگر آپ کل صبح میرے دفتر آئیں گے تو میں آپ کو ملین ڈالر دوں گا میرا نام فلپ ڈی آرمر ہے۔'

نوجوان گنسالس مسٹر آرمر کے دفتر گیا اور اسے ملین ڈالر پیش کیے گئے۔ اس رقم سے اس نے آرمر انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی کی بنیاد رکھی۔

یہ اس سے کہیں زیادہ رقم ہے جو مبلغین کی اکثریت نے پوری زندگی میں کبھی نہیں دیکھی ہے، پھر بھی پیسے کی واپسی کا سوچنے کا جذبہ نوجوان مبلغ کے ذہن میں ایک منٹ کے ایک حصے میں پیدا ہوا۔ ضروری ملین ڈالر ایک خیال کے نتیجے میں آئے۔ اس خیال کے پیچھے ایک خواہش تھی جسے نوجوان گنسولس تقریباً دو سال سے اپنے ذہن میں پال رہا تھا۔

اس اہم حقیقت کا مشاہدہ کریں...۔ اسے تیس کے اندر پیسے مل گئے۔

چھ گھنٹے بعد اس نے اسے حاصل کرنے کے لیے اپنے ذہن میں ایک قطعی فیصلہ کیا، اور اسے حاصل کرنے کے لیے ایک قطعی منصوبہ بندی کا فیصلہ کیا۔

آئی ٹی!

ایک ملین ڈالر کے بارے میں نوجوان گنسولس کی مبہم سوچ، اور اس کی کمزور امید کے بارے میں کوئی نئی یا انوکھی بات نہیں تھی۔ اس سے پہلے کے دوسرے اور اس کے زمانے سے بہت سے لوگ بھی اسی طرح کے خیالات رکھتے ہیں۔ لیکن اس یادگار پر وہ جو فیصلہ پہنچا اس کے بارے میں کچھ بہت ہی منفرد اور مختلف تھا۔

ہفتہ، جب اس نے پس منظر میں مبہم پن ڈالا، اور یقینی طور پر کہا، "مجھے وہ رقم ایک ہفتے کے اندر مل جائے گی!"

ایسا لگتا ہے کہ خُدا اپنے آپ کو اُس آدمی کی طرف پھینکتا ہے جو جانتا ہے کہ وہ کیا چاہتا ہے، اگر وہ صرف اتنا ہی حاصل کرنے کا عزم رکھتا ہے!

مزید یہ کہ وہ اصول جس کے ذریعے ڈاکٹر گنسالس نے اپنے ملین ڈالر حاصل کیے وہ اب بھی زندہ ہے! یہ آپ کے لئے دستیاب ہے! یہ آفاقی قانون آج بھی اتنا ہی قابل عمل ہے جتنا کہ اس وقت تھا جب نوجوان مبلغ نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا تھا۔ یہ کتاب قدم بہ قدم اس عظیم قانون کے تیرہ عناصر کو بیان کرتی ہے اور بتاتی ہے کہ ان کو کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مشاہدہ کریں کہ آسا کینڈلر اور ڈاکٹر فرینک گنسولس میں ایک خاصیت مشترک تھی۔ دونوں ہی حیران کن حقیقت جانتے تھے کہ آئیڈیاز کو مخصوص مقصد، پلس ڈیفینیٹ پلانز کی طاقت کے ذریعے نقدی میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو یقین رکھتے ہیں کہ محنت اور ایمانداری، اکیلے، دولت لائے گی، سوچ کو ختم کر دیں! یہ سچ نہیں ہے! دولت، جب وہ بڑی مقدار میں آتی ہے، کبھی بھی سخت محنت کا نتیجہ نہیں ہوتی! دولت آتی ہے، اگر وہ بالکل آتی ہے، قطعی مطالبات کے جواب میں، قطعی اصولوں کے اطلاق کی بنیاد پر، نہ کہ اتفاق یا قسمت سے۔ عام طور پر، ایک خیال سوچ کا ایک تسلسل ہے جو تخیل کی اپیل کے ذریعے، عمل کو متاثر کرتا ہے۔ تمام ماسٹر سیلز مین جانتے ہیں کہ آئیڈیاز فروخت کیے جا سکتے ہیں جہاں تجارتی سامان نہیں ہو سکتا۔ عام سیلز مین یہ نہیں جانتے - اسی لیے وہ "عام" ہیں۔

کتابوں کے ایک پبلشر، جو نکل میں فروخت ہوتے ہیں، نے ایک ایسی دریافت کی جو عام طور پر پبلشرز کے لیے بہت زیادہ قابل قدر ہونی چاہیے۔ اس نے سیکھا کہ بہت سے لوگ کتابوں کے مواد نہیں بلکہ عنوانات خریدتے

ہیں۔ محض ایک کتاب کا نام تبدیل کرنے سے جو حرکت نہیں کر رہی تھی، اس کتاب پر اس کی فروخت دس لاکھ سے زیادہ کاپیاں بڑھ گئیں۔ کتاب کے اندر کسی بھی طرح سے کوئی تبدیلی نہیں کی گئی۔ اس نے محض اس عنوان کے سرورق کو پھاڑ دیا جو فروخت نہیں ہوا تھا، اور اس عنوان کے ساتھ ایک نیا سرورق پہنا تھا جس کی "باکس آفس" قدر تھی۔

یہ، جتنا آسان لگتا ہے، ایک آئیڈیا تھا! یہ imagination تھا۔

ye, jtana aasan lagta hay, ek aidiya tha! ya imagination tha.

خیالات پر کوئی معیاری قیمت نہیں ہے۔ خیالات کا خالق اپنی قیمت خود بناتا ہے، اور اگر وہ ہوشیار ہے، تو اسے مل جاتا ہے۔

چلتی پھرتی تصویر کی صنعت نے کروڑ پتیوں کا ایک پورا ریوڑ پیدا کیا۔ ان میں سے زیادہ تر ایسے مرد تھے جو آئیڈیاز تخلیق نہیں کر سکتے تھے- لیکن- ان کے پاس تصورات کو دیکھتے ہی پہچاننے کا تصور تھا۔

کروڑ پتیوں کا اگلا جھنڈ ریڈیو کے کاروبار سے بڑھے گا، جو کہ نیا ہے اور گہری تخیل کے حامل مردوں کا بوجھ نہیں ہے۔ پیسے وہ لوگ کمائیں گے جو نئے اور زیادہ شاندار ریڈیو پروگراموں کو دریافت کرتے یا تخلیق کرتے ہیں اور میرٹ کو پہچاننے کا تصور رکھتے ہیں، اور ریڈیو سننے والوں کو اس سے فائدہ اٹھانے کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

کفیل! وہ بدقسمت شکار جو اب تمام ریڈیو "تفریح" کی قیمت ادا کرتا ہے، جلد ہی خیال سے ہوش میں آجائے گا، اور اپنے پیسوں کے لیے کچھ مانگے گا۔ وہ آدمی جو اسپانسر کو ڈرا میں شکست دیتا ہے، اور ایسے پروگرام فراہم کرتا ہے جو مفید خدمت پیش کرتے ہیں، وہ آدمی ہے جو اس نئی صنعت میں امیر بن جائے گا۔

بدمعاش اور ہلکے چیٹر فنکار جو اب عقلمندی اور بے وقوفانہ قہقہوں سے ہوا کو آلودہ کرتے ہیں، تمام ہلکے لکڑیوں کی راہ پر گامزن ہوں گے، اور ان کی جگہ حقیقی فنکار لیں گے جو احتیاط سے منصوبہ بند پروگراموں کی ترجمانی کرتے ہیں جو مردوں کے ذہنوں کی خدمت کے ساتھ ساتھ تفریح فراہم کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں۔

یہاں موقع کا ایک وسیع کھلا میدان ہے جس طرح اس کا قتل عام کیا جا رہا ہے، تخیل کی کمی کی وجہ سے، اور کسی بھی قیمت پر بچاؤ کی بھیک مانگ رہا ہے۔ سب سے بڑھ کر، ریڈیو کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ ہے نئے آئیڈیاز!

اگر موقع کا یہ نیا شعبہ آپ کو متوجہ کرتا ہے، تو شاید آپ کو اس تجویز سے فائدہ پہنچے کہ مستقبل کے کامیاب ریڈیو پروگرام "خریدار" سامعین بنانے پر زیادہ توجہ دیں گے، اور "سامعین" سامعین پر کم توجہ دیں گے۔ مزید واضح طور پر کہا جائے تو، مستقبل میں کامیاب ہونے والے ریڈیو پروگرام بنانے والے کو "سننے والوں" کو "خریداروں" میں تبدیل کرنے کے عملی طریقے تلاش کرنے چاہئیں۔ مزید برآں، مستقبل میں ریڈیو پروگراموں کے کامیاب پروڈیوسر کو اپنی خصوصیات کو کلید کرنا چاہیے تاکہ وہ سامعین پر اس کا اثر ضرور دکھا سکے۔

سیلنگ ٹاکس خریدنے سے تھکے ہوئے ہوتے جا رہے ہیں، جن کی بنیاد پر ہوا سے باہر نکلے گئے glib اسپانسرز پروگرام Whoosit بیانات ہیں۔ وہ چاہتے ہیں، اور مستقبل میں، اس ناقابل تردید ثبوت کا مطالبہ کریں گے کہ نہ صرف لاکھوں لوگوں کو اب تک کا سب سے احمقانہ قہقہہ دیتا ہے، بلکہ یہ کہ بے وقوف گگلر تجارتی سامان بیچ سکتا ہے!

ایک اور بات جو موقع کے اس نئے میدان میں داخل ہونے کا سوچنے والے بھی سمجھ سکتے ہیں، ریڈیو ایڈورٹائزنگ کو ایڈورٹائزنگ ماہرین کا ایک بالکل نیا گروپ سنبھالے گا، جو پرانے وقت کے اخبار اور میگزین ایڈورٹائزنگ ایجنسی کے مردوں سے الگ اور الگ ہے۔ ایڈورٹائزنگ گیم میں پرانے ٹائمر جدید ریڈیو اسکرپٹس کو نہیں پڑھ سکتے، کیونکہ انہیں آئیڈیاز دیکھنے کے لیے تعلیم دی گئی ہے۔ نئی ریڈیو تکنیک میں ایسے مردوں کا مطالبہ کیا گیا ہے جو آواز کے لحاظ سے تحریری مخطوطہ سے خیالات کی ترجمانی کر سکتے ہیں! اس پر مصنف کو ایک سال کی سخت محنت، اور اسے سیکھنے کے لیے ہزاروں ڈالر خرچ ہوئے۔

ریڈیو، ابھی، اس کے بارے میں ہے جہاں چلتی ہوئی تصویریں تھیں، جب میری پک فورڈ اور اس کے کرل پہلی بار اسکرین پر نمودار ہوئے۔ ریڈیو میں ان لوگوں کے لیے کافی جگہ ہے جو آئیڈیاز تیار یا پہچان سکتے ہیں۔

اگر ریڈیو کے مواقع پر مذکورہ بالا تبصرے نے کام کرنے کے لیے آپ کی آئیڈیا فیکٹری شروع نہیں کی ہے تو بہتر ہے کہ آپ اسے بھول جائیں۔ آپ کا موقع کسی اور شعبے میں ہے۔ اگر تبصرے نے آپ کو ذرا بھی دلچسپ بنا دیا ہے، تو اس میں مزید جائیں، اور آپ کو ایک ایسا آئیڈیا مل سکتا ہے جس کی آپ کو اپنے کیریئر کو مکمل کرنے کی ضرورت ہے۔

اگر آپ کو ریڈیو کا تجربہ نہیں ہے تو اسے کبھی بھی آپ کی حوصلہ شکنی نہ ہونے دیں۔ اینڈریو کارنیگی اسٹیل بنانے کے بارے میں بہت کم جانتے تھے — میرے پاس اس کے لیے کارنیگی کا اپنا لفظ ہے — لیکن اس نے اس کتاب میں بیان کیے گئے دو اصولوں کا عملی استعمال کیا، اور اسٹیل کے کاروبار کو اس کی خوش قسمتی کا باعث بنا۔

عملی طور پر ہر بڑی خوش قسمتی کی کہانی اس دن سے شروع ہوتی ہے جب ایک تخلیق کار اور نظریات بیچنے والا ایک ساتھ ہو کر ہم آہنگی سے کام کرتا ہے۔ کارنیگی نے اپنے آپ کو ایسے مردوں سے گھیر لیا جو وہ سب کچھ کر سکتے تھے جو وہ نہیں کر سکتا تھا۔ وہ مرد جنہوں نے آئیڈیاز تخلیق کیے، اور وہ لوگ جنہوں نے آئیڈیاز کو عملی جامہ پہنایا، اور خود کو اور دوسروں کو شاندار طریقے سے امیر بنایا۔

لاکھوں لوگ سازگار "بریک" کی امید میں زندگی سے گزرتے ہیں۔ شاید ایک سازگار وقفہ سے کسی کو موقع مل سکتا ہے، لیکن سب سے محفوظ منصوبہ قسمت پر انحصار نہ کرنا ہے۔ یہ ایک سازگار "بریک" تھا جس نے مجھے اپنی زندگی کا سب سے بڑا موقع فراہم کیا — لیکن — اس موقع کو اثاثہ بننے سے پہلے پچیس سال کی پرعزم کوشش کو اس کے لیے وقف کرنا پڑا۔

"بریک" اینڈریو کارنیگی سے ملاقات اور تعاون حاصل کرنے میں میری خوش قسمتی پر مشتمل تھا۔ اس موقع پر کارنیگی نے میرے ذہن میں کامیابی کے فلسفے میں کامیابی کے اصولوں کو منظم کرنے کا خیال پیدا کیا۔ پچیس سال کی تحقیق میں ہونے والی دریافتوں سے ہزاروں لوگ مستفید ہو چکے ہیں اور فلسفے کے اطلاق کے ذریعے کئی خوش نصیبی جمع ہو چکی ہے۔ آغاز سادہ تھا۔ یہ ایک آئیڈیا تھا جسے کسی نے بھی تیار کیا ہو گا۔

سازگار وقفہ کارنیگی کے ذریعے آیا، لیکن اس کا کیا ہوگا؟

عزم، مقصد کا تعین، اور خواہش

مقصد حاصل کرنا، اور پچیس سال کی مسلسل کوشش؟ یہ کوئی معمولی خواہش نہیں تھی جو مایوسی، حوصلہ شکنی، عارضی شکست، تنقید، اور "وقت کے ضیاع" کی مسلسل یاد دلانے سے بچ گئی۔ یہ ایک سلگتی ہوئی خواہش تھی! ایک جنون!

جب یہ خیال سب سے پہلے میرے ذہن میں مسٹر کارنیگی نے ڈالا تھا، تو اسے زندہ رہنے کے لیے منایا گیا، پالا گیا اور آمادہ کیا گیا۔ رفتہ رفتہ، یہ خیال اپنی طاقت کے تحت ایک دیو بن گیا، اور اس نے مجھے منایا، پرورش کی اور مجھے بھگایا۔ خیالات ایسے ہوتے ہیں۔ پہلے آپ زندگی اور عمل اور نظریات کو رہنمائی دیتے ہیں، پھر وہ اپنی مرضی سے اقتدار سنبھالتے ہیں اور تمام مخالفتوں کو پس پشت ڈال دیتے ہیں۔

خیالات غیر محسوس قوتیں ہیں، لیکن ان میں جسمانی دماغوں سے زیادہ طاقت ہوتی ہے جو انہیں جنم دیتے ہیں۔ ان کے پاس زندہ رہنے کی طاقت ہے، اس کے بعد جو دماغ انہیں تخلیق کرتا ہے وہ مٹی میں واپس آ گیا ہے۔ مثال کے طور پر عیسائیت کی طاقت کو لے لیں۔ اس کا آغاز ایک سادہ خیال سے ہوا، جو مسیح کے دماغ میں پیدا ہوا۔ اس کا بنیادی اصول تھا، "دوسروں کے ساتھ ویسا ہی کرو جیسا کہ تم دوسروں کو اپنے ساتھ کرنا چاہتے ہو۔" مسیح واپس اس ماخذ کی طرف چلا گیا ہے جہاں سے وہ آیا تھا، لیکن اس کا آئیڈیا آگے بڑھ رہا ہے۔ کسی دن، یہ بڑا ہو سکتا ہے، اور اپنے آپ میں آ سکتا ہے، پھر اس نے مسیح کی گہری خواہش پوری کر دی ہو گی۔ IDEA صرف دو ہزار سال سے ترقی کر رہا ہے۔ اسے وقت دو!

کامیابی کے لیے کسی وضاحت کی ضرورت نہیں ہے۔

NO ALIBIS فیلور پرمٹس

باب 7 منظم منصوبہ بندی

عمل میں خواہش کا کرسٹلائزیشن

دولت کی طرف چھٹا قدم

آپ نے سیکھا ہے کہ انسان جو کچھ بھی تخلیق کرتا ہے یا حاصل کرتا ہے، وہ DESIRE کی شکل میں شروع ہوتا ہے، اس خواہش کو اپنے سفر کی پہلی گود میں، تجریدی سے کنکریٹ تک، تخیل کی ورکشاپ میں لے جایا جاتا ہے، جہاں اس کی منتقلی کے لیے منصوبے بنائے جاتے ہیں اور منظم ہوتے ہیں۔

باب دو میں، آپ کو چھ یقینی، عملی اقدامات کرنے کی ہدایت کی گئی تھی، جیسا کہ پیسے کی خواہش کو اس کے مانیٹری مساوی میں ترجمہ کرنے میں آپ کا پہلا اقدام ہے۔ ان اقدامات میں سے ایک یقینی، عملی منصوبے، یا منصوبوں کی تشکیل ہے، جس کے ذریعے یہ تبدیلی کی جا سکتی ہے۔ اب آپ کو ہدایت دی جائے گی کہ ایسے منصوبے کیسے بنائے جائیں جو عملی ہوں گے، یعنی:-

(a) اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کے ایک گروپ کے ساتھ اتحاد کریں جن کی آپ کو تخلیق، اور اپنے منصوبے کو پورا کرنے کے لیے، یا رقم جمع کرنے کے منصوبوں کی ضرورت ہو سکتی ہے - بعد کے باب میں بیان کردہ "ماسٹر مائنڈ" اصول کا استعمال کرتے ہوئے۔

(اس ہدایت کی تعمیل بالکل ضروری ہے۔ اسے نظرانداز نہ کریں۔)

(b) اپنا "ماسٹر مائنڈ" اتحاد بنانے سے پہلے، فیصلہ کریں کہ کیا فوائد اور فوائد، آپ اپنے گروپ کے انفرادی ممبران کو ان کے تعاون کے بدلے میں پیش کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی کسی قسم کے معاوضے کے بغیر غیر معینہ مدت تک کام نہیں کرے گا۔ کوئی بھی ذہین شخص مناسب معاوضے کے بغیر کسی دوسرے سے کام کرنے کی درخواست یا توقع نہیں کرے گا، حالانکہ یہ ہمیشہ پیسے کی صورت میں نہیں ہو سکتا۔

(c) اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے اراکین سے ہفتے میں کم از کم دو بار ملاقات کا بندوبست کریں، اور اگر ممکن ہو تو زیادہ کثرت سے، جب تک کہ آپ مشترکہ طور پر ضروری منصوبے، یا رقم جمع کرنے کا منصوبہ مکمل نہ کر لیں۔

(d) اپنے اور ہر رکن کے درمیان بہترین ہم آہنگی برقرار رکھیں

آپ کے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کا۔ اگر آپ خط میں اس ہدایت پر عمل کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تو آپ ناکامی سے ملنے کی توقع کر سکتے ہیں۔ "ماسٹر مائنڈ" اصول حاصل نہیں کر سکتا جہاں پرفیکٹ ہارمونی غالب نہ ہو۔

ان حقائق کو ذہن میں رکھیں:-

سب سے پہلے آپ اپنے لیے ایک اہم کام میں مصروف ہیں۔ کامیابی کا یقین کرنے کے لیے، آپ کے پاس ایسے منصوبے ہونے چاہئیں جو بے عیب ہوں۔

دوسرا۔ آپ کو دوسرے ذہنوں کے تجربے، تعلیم، مقامی صلاحیت اور تخیل سے فائدہ اٹھانا چاہیے۔ یہ ان طریقوں سے مطابقت رکھتا ہے جو ہر اس شخص کے ذریعے اختیار کیا جاتا ہے جس نے بڑی دولت جمع کی ہو۔

کسی بھی فرد کے پاس اتنا تجربہ، تعلیم، مقامی قابلیت اور علم نہیں ہے کہ وہ دوسرے لوگوں کے تعاون کے بغیر بڑی خوش قسمتی کے جمع ہونے کا بیمہ کر سکے۔ دولت جمع کرنے کی اپنی کوشش میں آپ جو بھی منصوبے اپناتے ہیں، وہ آپ کی اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ہر دوسرے ممبر کی مشترکہ تخلیق ہونی چاہیے۔ آپ اپنے منصوبے خود بنا سکتے ہیں، یا تو مکمل یا جزوی طور پر، لیکن دیکھیں کہ ان منصوبوں کی جانچ پڑتال کی گئی ہے، اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" الائنس کے اراکین کی طرف سے منظوری دی گئی ہے۔

اگر پہلا منصوبہ جو آپ نے اپنایا ہے کامیابی سے کام نہیں کرتا ہے تو اسے ایک نئے پلان سے بدل دیں، اگر یہ نیا منصوبہ کام نہ کر سکے تو اسے بدل دیں، اس کے نتیجے میں دوسرا منصوبہ بنائیں، اور اسی طرح، جب تک آپ کو کوئی ایسا منصوبہ نہ مل جائے جو کام کرتا ہو۔ یہیں وہ مقام ہے جس پر مردوں کی اکثریت ناکامی سے دوچار ہوتی ہے، کیونکہ ناکام ہونے والوں کی جگہ لینے کے لیے نئے منصوبے بنانے میں ان کی استقامت کی کمی ہے۔

سب سے زیادہ ذہین آدمی پیسہ جمع کرنے میں کامیاب نہیں ہو سکتا — اور نہ ہی کسی دوسرے کام میں — بغیر عملی اور قابل عمل منصوبوں کے۔ بس اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں، اور یاد رکھیں کہ جب آپ کے منصوبے ناکام ہوجاتے ہیں تو وہ عارضی شکست مستقل ناکامی نہیں ہوتی۔ اس کا مطلب صرف یہ ہو سکتا ہے کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں۔ دوسرے منصوبے بنائیں۔ دوبارہ شروع کریں۔

تھامس اے ایڈیسن تاپدیپت الیکٹرک لائٹ بلب کو مکمل کرنے سے پہلے دس ہزار بار "ناکام" ہوا۔ یعنی وہ دس ہزار بار عارضی شکست سے دوچار ہوا، اس سے پہلے کہ اس کی کوششوں کو کامیابی کا تاج پہنایا جائے۔

عارضی شکست کا مطلب صرف ایک چیز ہونا چاہئے، یہ یقینی علم کہ آپ کے منصوبے میں کچھ گڑبڑ ہے۔ کروڑوں آدمی بدحالی اور غربت میں زندگی گزارتے ہیں، کیونکہ ان کے پاس کوئی ایسا منصوبہ نہیں ہے جس کے ذریعے دولت کمائی جا سکے۔

ہنری فورڈ نے اپنے اعلیٰ دماغ کی وجہ سے نہیں بلکہ اس لیے کہ اس نے ایک ایسا منصوبہ اپنایا اور اس پر عمل کیا جو درست ثابت ہوا۔ ایک ہزار آدمیوں کی نشاندہی کی جا سکتی ہے، جن میں سے ہر ایک کی فورڈ سے بہتر تعلیم ہے، پھر بھی ان میں سے ہر ایک غربت میں رہتا ہے، کیونکہ اس کے پاس پیسہ جمع کرنے کا صحیح منصوبہ نہیں ہے۔

آپ کی کامیابی اس سے زیادہ نہیں ہو سکتی کہ آپ کے منصوبے درست ہیں۔ یہ ایک محوری بیان لگ سکتا ہے، لیکن یہ سچ ہے۔ سیموئیل انسل نے اپنی ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت کھو دی۔ انسول کی قسمت ان منصوبوں پر بنائی گئی تھی جو درست تھے۔ کاروباری مندی نے مسٹر انسل کو اپنے منصوبے بدلنے پر مجبور کیا۔ اور تبدیلی "عارضی شکست" لے کر آئی کیونکہ اس کے نئے منصوبے درست نہیں تھے۔ مسٹر انسل اب ایک بوڑھے آدمی ہیں، وہ، اس کے نتیجے میں، "عارضی شکست" کے بجائے "ناکامی" کو قبول کر سکتے ہیں، لیکن اگر ان کا تجربہ ناکامی ثابت ہوا، تو اس کی وجہ یہ ہوگی کہ ان کے پاس اپنے منصوبوں کو دوبارہ بنانے کے لیے استقامت کی آگ نہیں ہے۔

کسی بھی آدمی کو اس وقت تک کوڑے نہیں مارے جاتے جب تک کہ وہ چھوڑ نہ دے۔

اس حقیقت کو کئی بار دہرایا جائے گا، کیونکہ شکست کی پہلی نشانی پر "گنتی لینا" بہت آسان ہے۔

جیمز جے ہل کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا جب اس نے پہلی بار مشرق سے مغرب تک ریل روڈ بنانے کے لیے ضروری سرمایہ اکٹھا کرنے کی کوشش کی، لیکن اس نے بھی نئے منصوبوں کے ذریعے شکست کو فتح میں بدل دیا۔

ہینری فورڈ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا، نہ صرف اپنے آٹوموبائل کیریئر کے آغاز میں، بلکہ اس کے بعد جب وہ بہت اوپر کی طرف چلا گیا تھا۔ اس نے نئے منصوبے بنائے، اور مالی فتح کی طرف بڑھتے چلے گئے۔

ہم ایسے مردوں کو دیکھتے ہیں جنہوں نے بہت بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، لیکن ہم اکثر صرف ان کی فتح کو پہچانتے ہیں، ان عارضی شکستوں کو نظر انداز کرتے ہیں جو انہیں "پہنچنے" سے پہلے حاصل کرنا تھیں۔

اس فلسفے کا کوئی پیروکار معقول طور پر توقع نہیں کر سکتا

عارضی" کا تجربہ کیے بغیر خوش قسمتی جمع کرنا"

شکست۔ جب شکست آتی ہے تو اسے ایک اشارے کے طور پر قبول کریں کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں، ان منصوبوں کو دوبارہ بنائیں، اور اپنے مطلوبہ ہدف کی طرف ایک بار پھر سفر کریں۔

ایک چھوڑنے والا کبھی نہیں جیتتا — اور — ایک فاتح کبھی نہیں چھوڑتا۔

اس جملے کو اٹھائیں، اسے کاغذ کے ٹکڑے پر ایک انچ اونچے حروف میں لکھیں، اور اسے اس جگہ رکھیں جہاں آپ اسے ہر رات سونے سے پہلے، اور ہر صبح کام پر جانے سے پہلے دیکھیں گے۔

جب آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے لیے اراکین کا انتخاب کرنا شروع کریں تو کوشش کریں کہ ان لوگوں کو منتخب کریں جو شکست کو سنجیدگی سے نہ لیں۔

کچھ لوگ بے وقوفانہ طور پر یقین رکھتے ہیں کہ صرف پیسہ ہی پیسہ کما سکتا ہے۔ یہ سچ نہیں ہے!
جو یہاں بیان کردہ اصولوں کے ذریعے اس کے مانیٹری مساوی میں تبدیل ہوتا ہے، وہ ایجنسی ہے جس DESIRE،
کے ذریعے پیسہ "بنایا جاتا ہے۔" پیسہ، بذات خود، کچھ بھی نہیں ہے، لیکن غیر فعال مادہ کیا یہ حرکت، سوچ یا بات نہیں کر سکتا، لیکن یہ "سن" سکتا ہے جب ایک آدمی جو اس کی خواہش رکھتا ہے، اسے آنے کے لیے پکارتا ہے!

خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی کرنا

اس باب کا بقیہ حصہ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے طریقوں اور ذرائع کی وضاحت کے لیے دیا گیا ہے۔ یہاں دی گئی معلومات کسی بھی شخص کے لیے عملی طور پر مددگار ثابت ہوں گی جس کے پاس کسی بھی قسم کی ذاتی خدمات ہیں جو مارکیٹ میں ہیں، لیکن یہ ان لوگوں کے لیے انمول فائدہ مند ہوں گی جو اپنے منتخب پیشوں میں قیادت کے خواہشمند ہیں۔

ذہین منصوبہ بندی دولت جمع کرنے کے لیے بنائے گئے کسی بھی کام میں کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ یہاں ان لوگوں کے لیے تفصیلی ہدایات ملیں گی جنہیں ذاتی خدمات بیچ کر دولت جمع کرنا شروع کرنا چاہیے۔

یہ جان کر حوصلہ افزا ہونا چاہیے کہ عملی طور پر تمام عظیم خوش نصیبی ذاتی خدمات کے معاوضے کی صورت میں شروع ہوئی یا آئیڈیاز کی فروخت سے۔ خیالات اور ذاتی خدمات کے علاوہ اور کیا ہے، جس کے پاس جائیداد نہ ہو اسے دولت کے بدلے میں دینا پڑے گا؟

عام طور پر دیکھا جائے تو دنیا میں دو طرح کے لوگ ہوتے ہیں۔ ایک قسم کو لیڈرز اور دوسری کو FOLLOWERS کہا جاتا ہے۔ شروع میں فیصلہ کریں کہ آیا آپ اپنی منتخب کردہ کالنگ میں رہنما بننے کا ارادہ رکھتے ہیں، یا پیروکار بنے رہیں گے۔ معاوضے میں فرق بہت بڑا ہے۔ پیروکار معقول طور پر اس معاوضے کی توقع نہیں کر سکتا جس کا ایک رہنما حقدار ہے، حالانکہ بہت سے پیروکار اس طرح کی تنخواہ کی توقع کرنے کی غلطی کرتے ہیں۔

پیروکار ہونا کوئی ذلت نہیں ہے۔ دوسری طرف، پیروکار رہنے کا کوئی کریڈٹ نہیں ہے۔ زیادہ تر عظیم رہنما پیروکاروں کی حیثیت سے شروع ہوئے۔ وہ عظیم رہنما بن گئے کیونکہ وہ ذہین پیروکار تھے۔ چند مستثنیات کے ساتھ، جو آدمی کسی لیڈر کی ذہانت سے پیروی نہیں کر سکتا، وہ ایک موثر لیڈر نہیں بن سکتا۔ وہ آدمی جو کسی لیڈر کی سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے پیروی کر سکتا ہے، وہ عام طور پر ہوتا ہے۔

وہ آدمی جو قیادت میں تیزی سے ترقی کرتا ہے۔ ایک ذہین پیروکار کے بہت سے فائدے ہوتے ہیں، ان میں سے اپنے لیڈر سے علم حاصل کرنے کا موقع۔

قیادت کی اہم خصوصیات

قیادت کے اہم عوامل درج ذیل ہیں:-

1. غیر متزلزل حوصلہ کی بنیاد خود کے علم اور کسی کے مشاغل پر ہے۔ کوئی بھی پیروکار یہ نہیں چاہتا کہ کسی ایسے لیڈر کا غلبہ ہو جس میں خود اعتمادی اور ہمت نہ ہو۔ کوئی ذہین پیروکار اس طرح کے رہنما کے زیر تسلط زیادہ دیر تک نہیں رہے گا۔

2. سیلف کنٹرول۔ جو شخص اپنے آپ پر قابو نہیں رکھتا وہ دوسروں پر کبھی قابو نہیں رکھ سکتا۔ خود پر قابو رکھنا اپنے پیروکاروں کے لیے ایک زبردست مثال قائم کرتا ہے، جس کی تقلید زیادہ ذہین ہو گی۔

3. انصاف کا گہرا احساس۔ عدل و انصاف کے احساس کے بغیر کوئی رہنما حکم نہیں دے سکتا اور اپنے پیروکاروں کی عزت کو برقرار نہیں رکھ سکتا۔

4. فیصلہ کی تعریف۔ جو آدمی اپنے فیصلوں میں ڈگمگاتا ہے، وہ ظاہر کرتا ہے کہ اسے خود پر یقین نہیں ہے۔ وہ دوسروں کی کامیابی سے رہنمائی نہیں کر سکتا۔

5. منصوبوں کی تعریف۔ کامیاب لیڈر کو اپنے کام کی منصوبہ بندی کرنی چاہیے، اور اپنے منصوبے پر کام کرنا چاہیے۔ ایک ایسا رہنما جو اندازے کے مطابق حرکت کرتا ہے، بغیر عملی، قطعی منصوبہ بندی کے، اس کا موازنہ اس جہاز سے کیا جا سکتا ہے جس میں بغیر پتن ہو۔ جلد یا بدیر وہ پتھروں پر اترے گا۔

6. معاوضے سے زیادہ کام کرنے کی عادت۔ سزاؤں میں سے ایک

قائد کی طرف سے، اپنے پیروکاروں کی ضرورت سے زیادہ کام کرنے کے لیے آمادگی کی ضرورت ہے۔

7. ایک خوش کن شخصیت۔ کوئی بھی لاپرواہ، لاپرواہ شخص کامیاب لیڈر نہیں بن سکتا۔ قیادت احترام کا مطالبہ کرتی ہے۔ پیروکار ایسے رہنما کا احترام نہیں کریں گے جو خوش کن شخصیت کے تمام عوامل پر اعلی درجے کا درجہ نہیں رکھتا ہے۔

8. ہمدردی اور تفہیم۔ کامیاب لیڈر کو اپنے پیروکاروں کے ساتھ ہمدردی ہونی چاہیے۔ مزید یہ کہ اسے ان کو اور ان کے مسائل کو سمجھنا چاہیے۔

9. تفصیل کی مہارت۔ کامیاب قیادت لیڈر کی پوزیشن کی تفصیلات پر عبور کا مطالبہ کرتی ہے۔

10. مکمل ذمہ داری سنبھالنے کی خواہش۔ کامیاب لیڈر کو اپنے پیروکاروں کی غلطیوں اور کوتاہیوں کی ذمہ داری قبول کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ اگر اس نے اس ذمہ داری کو منتقل کرنے کی کوشش کی تو وہ قائد نہیں رہیں گے۔ اگر اس کے پیروکاروں میں سے کوئی غلطی کرتا ہے، اور اپنے آپ کو نااہل ظاہر کرتا ہے، تو لیڈر کو سمجھنا چاہیے کہ وہ ناکام ہے۔

11. تعاون۔ کامیاب رہنما کو تعاون پر مبنی کوشش کے اصول کو سمجھنا اور لاگو کرنا چاہیے اور اپنے پیروکاروں کو بھی ایسا کرنے پر آمادہ کرنا چاہیے۔ قیادت طاقت کا مطالبہ کرتی ہے، اور طاقت تعاون کا مطالبہ کرتی ہے۔

قیادت کی دو صورتیں ہیں۔ پہلی، اور اب تک سب سے زیادہ مؤثر، رضامندی سے، اور پیروکاروں کی ہمدردی کے ساتھ قیادت ہے۔ دوسرا پیروکاروں کی رضامندی اور ہمدردی کے بغیر طاقت کے ذریعے قیادت ہے۔

تاریخ ان شواہد سے بھری پڑی ہے کہ طاقت کے ذریعے قیادت برداشت نہیں کر سکتی۔ ’’ڈکٹیٹروں‘‘ اور بادشاہوں کا زوال اور معدوم ہونا اہم ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ لوگ غیر معینہ مدت تک جبری قیادت کی پیروی نہیں کریں گے۔

دنیا ابھی حال ہی میں رہنماؤں اور پیروکاروں کے درمیان تعلقات کے ایک نئے دور میں داخل ہوئی ہے، جو بہت واضح طور پر نئے رہنماؤں، اور کاروبار اور صنعت میں قیادت کے ایک نئے برانڈ کا مطالبہ کرتا ہے۔ وہ لوگ جو قیادت کے پرانے مکتب سے تعلق رکھتے ہیں، انہیں قیادت کے نئے برانڈ (تعاون) کی سمجھ حاصل کرنی چاہیے یا پیروکاروں کے درجے اور فائل میں شامل ہونا چاہیے۔

ان کے لیے اس کے علاوہ کوئی راستہ نہیں ہے۔

مستقبل میں آجر اور ملازم، یا رہنما اور پیروکار کا رشتہ، کاروبار کے منافع کی منصفانہ تقسیم پر مبنی باہمی تعاون کا ایک ہو گا۔ مستقبل میں آجر اور ملازم کا رشتہ ماضی کی نسبت زیادہ شراکت داری جیسا ہو گا۔

نپولین، جرمنی کا قیصر ولہیم، روس کا زار اور اسپین کا بادشاہ طاقت کے ذریعے قیادت کی مثالیں تھیں۔ ان کی قیادت گزر گئی۔ زیادہ دشواری کے بغیر، کوئی ان سابق رہنماؤں کے نمونوں کی طرف اشارہ کر سکتا ہے، امریکہ کے کاروباری، مالی اور مزدور رہنماؤں میں سے جن کا تختہ الٹ دیا گیا ہے یا جانا طے ہے۔ پیروکاروں کی رضامندی سے قیادت واحد برانڈ ہے جو برداشت کر سکتا ہے!

مرد عارضی طور پر جبری قیادت کی پیروی کر سکتے ہیں، لیکن وہ اپنی مرضی سے ایسا نہیں کریں گے۔

لیڈرشپ کا نیا برانڈ قیادت کے گیارہ عوامل کو اپنائے گا، جو اس باب میں بیان کیے گئے ہیں، اور ساتھ ہی کچھ دیگر عوامل بھی۔ جو آدمی ان چیزوں کو اپنی قیادت کی بنیاد بناتا ہے، اسے زندگی کے کسی بھی شعبے میں رہنمائی کرنے کا بھرپور موقع ملے گا۔ افسردگی طویل تھی، بڑی حد تک، کیونکہ دنیا میں نئے برانڈ کی قیادت کی کمی تھی۔ افسردگی کے اختتام پر، ایسے لیڈروں کی مانگ جو قیادت کے نئے طریقوں کو لاگو کرنے کی اہلیت

رکھتے ہیں، رسد سے بہت زیادہ بڑھ گئی ہے۔ کچھ پرانی قسم کے رہنما اصلاح کریں گے اور خود کو قیادت کے نئے برانڈ کے مطابق ڈھال لیں گے، لیکن عام طور پر دنیا کو اپنی قیادت کے لیے نئی لکڑیاں تلاش کرنا ہوں گی۔ یہ ضرورت آپ کا موقع ہو سکتا ہے!

قیادت میں ناکامی کی 10 بڑی وجوہات

اب ہم ناکام ہونے والے لیڈروں کی بڑی غلطیوں کی طرف آتے ہیں، کیونکہ یہ جاننا اتنا ہی ضروری ہے کہ کیا نہیں کرنا ہے جتنا یہ جاننا ہے کہ کیا کرنا ہے۔

1. تفصیلات کو ترتیب دینے میں ناکامی۔ موثر قیادت کو منظم کرنے اور تفصیلات میں مہارت حاصل کرنے کی صلاحیت کی ضرورت ہوتی ہے۔ کوئی بھی حقیقی رہنما کبھی بھی "بہت مصروف" نہیں ہوتا ہے کہ وہ کچھ بھی کر سکے جس کی بطور رہنما اس کی صلاحیت میں اس سے ضرورت ہو۔ جب کوئی آدمی، خواہ وہ رہنما ہو یا پیروکار، یہ تسلیم کرتا ہے کہ وہ اپنے منصوبوں کو تبدیل کرنے یا کسی ہنگامی صورتحال پر توجہ دینے کے لیے "بہت مصروف" ہے، تو وہ اپنی نااہلی کا اعتراف کرتا ہے۔ کامیاب لیڈر کو اپنی پوزیشن سے جڑی تمام تفصیلات کا مالک ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اسے قابل لیفٹیننٹ کو تفصیلات فراہم کرنے کی عادت ضرور حاصل کرنی چاہیے۔

2. عاجزانہ خدمت پیش کرنے کی خواہش نہ کرنا۔

واقعی عظیم رہنما، جب موقع کی ضرورت ہوتی ہے، کسی بھی قسم کی محنت کو انجام دینے کے لیے تیار ہوتے ہیں جسے وہ دوسرے سے کرنے کے لیے کہیں گے۔ "تم میں سب سے بڑا سب کا خادم ہو گا" ایک سچائی ہے جس کا تمام قابل رہنما مشاہدہ اور احترام کرتے ہیں۔

3. "تنخواہ کی توقع جس کے لیے وہ "جانتے ہیں

اس کے بجائے کہ وہ اس کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔

جانو دنیا مردوں کو اس چیز کی ادائیگی نہیں کرتی جو وہ "جانتے ہیں"۔ یہ انہیں ان کاموں کے لیے ادائیگی کرتا ہے جو وہ کرتے ہیں، یا دوسروں کو کرنے پر آمادہ کرتے ہیں۔

4. پیروکاروں سے مقابلے کا خوفہ دی

جس لیڈر کو اس بات کا خوف ہو کہ اس کا کوئی پیروکار اس کا عہدہ لے سکتا ہے۔

عملی طور پر یقین ہے کہ جلد یا بدیر اس خوف کا احساس ہو جائے گا۔ قابل رہنما ان لوگوں کو تربیت دیتا ہے جسے وہ اپنی مرضی سے، اپنے عہدے کی کوئی بھی تفصیلات تفویض کر سکتا ہے۔ صرف اسی طرح ایک لیڈر اپنے آپ کو بڑھا سکتا ہے اور خود کو کئی جگہوں پر ہونے کے لیے تیار کر سکتا ہے، اور ایک وقت میں بہت سی چیزوں پر توجہ دے سکتا ہے۔ یہ ایک ابدی سچائی ہے کہ مردوں کو دوسروں سے کام کرنے کی اپنی صلاحیت کے بدلے زیادہ معاوضہ ملتا ہے، جتنا وہ اپنی کوششوں سے کما سکتے ہیں۔ ایک کارآمد رہنما، اپنے کام کے بارے میں اپنے علم اور اپنی شخصیت کی مقناطیسیت کے ذریعے، دوسروں کی کارکردگی میں بہت زیادہ اضافہ کر سکتا ہے، اور انہیں اس سے زیادہ خدمت اور بہتر خدمت کرنے پر آمادہ کر سکتا ہے جو وہ اس کی مدد کے بغیر کر سکتے تھے۔

5. تخیل کی کمی۔ تخیل کے بغیر، رہنما ہنگامی حالات سے نمٹنے اور اپنے پیروکاروں کی مؤثر طریقے سے رہنمائی کرنے کے منصوبے بنانے سے قاصر ہے۔

6. خود غرضی جو لیڈر اپنے پیروکاروں کے کام کے لیے ساری عزت کا دعویٰ کرتا ہے، اس کی ناراضگی یقینی ہے۔ واقعی عظیم رہنما کسی بھی اعزاز کا دعوی نہیں کرتا ہے۔ وہ اعزازات دیکھ کر مطمئن ہوتا ہے، جب کوئی ہو تو اپنے پیروکاروں کے پاس جاتا ہے، کیونکہ وہ جانتا ہے کہ زیادہ تر لوگ تعریف اور پہچان کے لیے صرف پیسے کے لیے زیادہ محنت کریں گے۔

7. عدم استحکام۔ پیروکار ایک غیرت مند رہنما کی عزت نہیں کرتے۔ مزید برآں، اپنی مختلف شکلوں میں سے کسی بھی شکل میں عدم برداشت، ان تمام لوگوں کی قوت برداشت اور قوت کو ختم کر دیتی ہے جو اس میں شامل ہیں۔

8. بے وفائی۔ شاید یہ فہرست کے سر پر آنا چاہیے تھا۔ جو لیڈر اپنی امانت، اپنے ساتھیوں، اپنے اوپر والوں اور اس سے نیچے والوں کا وفادار نہیں ہے، وہ اپنی قیادت کو زیادہ دیر قائم نہیں رکھ سکتا۔ بے وفائی انسان کو زمین کی خاک سے کم تر قرار دیتی ہے، اور اس کے سر پر وہ حقارت لاتی ہے جس کا وہ مستحق ہے۔ وفاداری کی کمی زندگی کے ہر شعبے میں ناکامی کی ایک بڑی وجہ ہے۔

9. قیادت کی "اتھارٹی" کا زور۔

موثر رہنما حوصلہ افزائی کے ذریعے رہنمائی کرتا ہے، نہ کہ اپنے پیروکاروں کے دلوں میں خوف پیدا کرنے کی کوشش کر کے۔ وہ لیڈر جو اپنے پیروکاروں کو اپنی "اختیار" سے متاثر کرنے کی کوشش کرتا ہے وہ FORCE کے ذریعے قیادت کے زمرے میں آتا ہے۔ اگر کوئی لیڈر حقیقی لیڈر ہے تو اسے اس حقیقت کی تشہیر کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی سوائے اس کے طرز عمل کے - اس کی ہمدردی، سمجھداری، انصاف پسندی اور اس بات کا ثبوت کہ وہ اپنا کام جانتا ہے۔

10. عنوان کا زور۔ اہل رہنما کو اپنے پیروکاروں کی عزت افزائی کے لیے کسی "عنوان" کی ضرورت نہیں ہوتی۔ جو آدمی اپنے عنوان پر بہت زیادہ کام کرتا ہے عام طور پر اس کے پاس زیادہ زور دینے کے لئے کچھ نہیں ہوتا ہے۔ حقیقی لیڈر کے دفتر کے دروازے ان تمام لوگوں کے لیے کھلے ہیں جو داخل ہونا چاہتے ہیں، اور اس کے کام کرنے والے کوارٹرز رسمی یا دکھاوے سے پاک ہیں۔

یہ قیادت میں ناکامی کی زیادہ عام وجوہات میں سے ہیں۔ ان غلطیوں میں سے کوئی بھی ناکامی دلانے کے لیے کافی ہے۔ اگر آپ قیادت کی خواہش رکھتے ہیں تو اس فہرست کا بغور مطالعہ کریں، اور یقینی بنائیں کہ آپ ان خامیوں سے پاک ہیں۔

کچھ زرخیز میدان جن میں "نئی قیادت" کی ضرورت ہوگی

اس باب کو چھوڑنے سے پہلے، آپ کی توجہ ان چند زرخیز میدانوں کی طرف دلائی جاتی ہے جن میں قیادت کا زوال ہوا ہے، اور جن میں نئی قسم کے رہنما کو مواقع کی کثرت مل سکتی ہے۔

سب سے پہلے سیاست کے میدان میں نئے لیڈروں کا سب سے زیادہ اصرار مطالبہ ہے۔ ایک ایسا مطالبہ جو کسی ہنگامی صورتحال سے کم نہیں ہوتا۔ سیاست دانوں کی اکثریت، بظاہر، اعلیٰ درجے کے، قانونی دھاندلی کرنے والے بن چکی ہے۔ انہوں نے ٹیکسوں میں اضافہ کیا ہے اور صنعت و تجارت کی مشینری کو اس وقت تک برباد کر دیا ہے جب تک کہ عوام مزید بوجھ برداشت نہیں کر سکتے۔

دوسرا، بینکنگ کاروبار میں اصلاحات کی جا رہی ہے۔ اس میدان میں لیڈر تقریباً مکمل طور پر عوام کا اعتماد کھو چکے ہیں۔ بینکرز نے پہلے ہی اصلاحات کی ضرورت کو محسوس کیا ہے، اور انہوں نے اسے شروع کر دیا ہے۔

تیسرا صنعت نئے لیڈروں کو طلب کرتی ہے۔ پرانے قسم کے لیڈر انسانی مساوات کے لحاظ سے سوچنے اور آگے بڑھنے کے بجائے منافع کے لحاظ سے سوچتے اور آگے بڑھتے ہیں! صنعت میں مستقبل کے رہنما کو، برداشت کرنے کے لیے، اپنے آپ کو ایک نیم عوامی اہلکار کے طور پر سمجھنا چاہیے جس کا فرض ہے کہ وہ اپنے اعتماد کو اس طرح سنبھالے کہ یہ کسی فرد، یا افراد کے گروہ پر مشکل کام نہ کرے۔ محنت کشوں کا استحصال ماضی کی بات ہے۔ کاروبار، صنعت اور محنت کے میدان میں قیادت کی خواہش رکھنے والے کو یہ یاد رکھنا چاہیے۔

چوتھا، مستقبل کے مذہبی رہنما کو مجبور کیا جائے گا کہ وہ اپنے پیروکاروں کی وقتی ضرورتوں پر زیادہ توجہ دیں، ان کے حال کے معاشی اور ذاتی مسائل کے حل میں، اور ماضی کے مردہ اور ابھی تک غیر پیدائشی مستقبل پر کم توجہ دیں۔

پانچواں، قانون، طب اور تعلیم کے پیشوں میں، قیادت کا ایک نیا برانڈ، اور کسی حد تک، نئے رہنما ایک ضرورت بن جائیں گے۔ یہ خاص طور پر تعلیم کے میدان میں سچ ہے۔ اس شعبے کے رہنما کو، مستقبل میں، لوگوں کو یہ

سکھانے کے طریقے اور ذرائع تلاش کرنا ہوں گے کہ وہ اسکول میں جو علم حاصل کرتے ہیں اس کا اطلاق کیسے کریں۔ اسے پریکٹس کے ساتھ زیادہ اور تھیوری کے ساتھ کم کام کرنا چاہیے۔

چھٹا، صحافت کے میدان میں نئے قائدین کی ضرورت ہوگی۔ مستقبل کے اخبارات، کامیابی سے چلائے جانے کے لیے، "خصوصی استحقاق" سے الگ ہونا چاہیے اور اشتہارات کی سبسڈی سے آزاد ہونا چاہیے۔ انہیں اپنے اشتہاری کالموں کی سرپرستی کرنے والے مفادات کے لیے پروپیگنڈے کے اعضاء بننا چھوڑ دینا چاہیے۔ جس قسم کا اخبار اسکینڈل اور فحش تصویریں شائع کرتا ہے، وہ آخر کار ان تمام قوتوں کے راستے پر گامزن ہو جائے گا جو انسانی ذہن کو خراب کر دیتی ہیں۔

یہ صرف چند شعبے ہیں جن میں نئے لیڈروں اور قیادت کے نئے برانڈ کے مواقع اب دستیاب ہیں۔ دنیا تیزی سے تبدیلی سے گزر رہی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جس میڈیا کے ذریعے انسانی عادات میں تبدیلی کو فروغ دیا جاتا ہے، اسے تبدیلیوں سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ یہاں بیان کردہ ذرائع ابلاغ، وہ ہیں جو، کسی بھی دوسرے سے زیادہ، تہذیب کے رجحان کا تعین کرتے ہیں۔

کسی عہدے کے لیے کب اور کیسے اپلائی کرنا ہے۔

یہاں بیان کردہ معلومات کئی سالوں کے تجربے کا خالص نتیجہ ہے جس کے دوران ہزاروں مردوں اور عورتوں کو اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے میں مدد ملی۔ لہذا، اس پر صحیح اور عملی طور پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

میڈیا جس کے ذریعے خدمات کی مارکیٹنگ کی جا سکتی ہے۔

تجربہ نے ثابت کیا ہے کہ درج ذیل میڈیا ذاتی خدمات کے خریدار اور بیچنے والے کو ایک ساتھ لانے کے لیے سب سے براہ راست اور موثر طریقہ پیش کرتا ہے۔

1. ایمپلائمنٹ بیورو۔ صرف معتبر بیوروز کو منتخب کرنے کا خیال رکھا جانا چاہیے، جن کا انتظام تسلی بخش نتائج کے حصول کا خاطر خواہ ریکارڈ دکھا سکتا ہے۔ ایسے بیورو نسبتاً کم ہیں۔

2. اخبارات، تجارتی جرائد، رسائل، اور ریڈیو میں اشتہار دینا۔ کلاسیفائیڈ اشتہارات پر عام طور پر ان لوگوں کے معاملے میں اطمینان بخش نتائج حاصل کرنے کے لیے انحصار کیا جا سکتا ہے جو کلریکل یا عام تنخواہ دار عہدوں کے لیے درخواست دیتے ہیں۔ ان لوگوں کے معاملے میں ڈسپلے ایڈورٹائزنگ زیادہ مطلوب ہے جو ایگزیکٹیو کنکشن چاہتے ہیں، کاغذ کے سیکشن میں اس کی کاپی ظاہر کی جائے جو آجر کی کلاس کی توجہ میں آنے کے لیے سب سے موزوں ہے۔ کاپی ایک ماہر کے ذریعے تیار کی جانی چاہئے، جو سمجھتا ہے کہ جوابات پیش کرنے کے لئے فروخت کی کافی خصوصیات کو کس طرح انجیکشن کرنا ہے۔

3. درخواست کے ذاتی خطوط، خاص فرموں یا افراد کو ہدایت دی گئی ہے جو ایسی خدمات کی ضرورت کے لیے موزوں ہیں جو پیش کی جا رہی ہیں۔ حروف کو صاف ستھرا ٹائپ کیا جانا چاہیے، ہمیشہ، اور ہاتھ سے دستخط کیے جائیں۔ خط کے ساتھ، درخواست گزار کی اہلیت کا مکمل "مختصر" یا خاکہ بھیجا جانا چاہیے۔ درخواست کا خط اور تجربہ یا قابلیت کا مختصر خط دونوں ایک ماہر کے ذریعے تیار کیا جانا چاہئے۔ (فراہم کی جانے والی معلومات کے لیے ہدایات دیکھیں)۔

4. ذاتی واقف کاروں کے ذریعے درخواست۔ جب

ممکن ہو، درخواست دہندہ کو کسی باہمی واقف کار کے ذریعے ممکنہ آجروں سے رجوع کرنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ نقطہ نظر کا یہ طریقہ خاص طور پر ان لوگوں کے معاملے میں فائدہ مند ہے جو ایگزیکٹو کنکشن چاہتے ہیں اور خود کو "پیڈلنگ" کرتے ہوئے ظاہر نہیں ہونا چاہتے ہیں۔

5. ذاتی طور پر درخواست۔ بعض صورتوں میں، یہ زیادہ موثر ہو سکتا ہے اگر درخواست دہندہ ذاتی طور پر اپنی خدمات ممکنہ آجروں کو پیش کرتا ہے، اس صورت میں اس عہدے کے لیے اہلیت کا مکمل تحریری بیان پیش کیا جانا چاہیے، اس وجہ سے کہ ممکنہ آجر اکثر ساتھیوں کے ساتھ بات چیت کرنا چاہتے ہیں، کسی کا ریکارڈ

تحریری "مختصر" میں فراہم کی جانے والی معلومات

یہ بریف اتنی ہی احتیاط سے تیار کی جانی چاہیے جس طرح ایک وکیل عدالت میں چلائے جانے والے کیس کا بریف تیار کرتا ہے۔ جب تک کہ درخواست دہندہ کو اس طرح کے بریف کی تیاری کا تجربہ نہ ہو، کسی ماہر سے مشورہ کیا جانا چاہیے، اور اس کی خدمات اس مقصد کے لیے درج کی جائیں۔ کامیاب تاجر ایسے مردوں اور عورتوں کو ملازمت دیتے ہیں جو اپنے تجارتی مال کی خوبیاں پیش کرنے کے لیے اشتہارات کے فن اور نفسیات کو سمجھتے ہیں۔ جس کے پاس ذاتی خدمات برائے فروخت ہیں اسے بھی ایسا ہی کرنا چاہیے۔ مندرجہ ذیل معلومات مختصر میں ظاہر ہونا چاہئے:

1. تعلیم۔ اس تخصص کی وجوہات بتاتے ہوئے مختصراً، لیکن یقینی طور پر بتائیں کہ آپ نے کون سی تعلیم حاصل کی ہے، اور آپ نے کن مضامین میں مہارت حاصل کی ہے۔

2. تجربہ۔ اگر آپ کو اسی طرح کے عہدوں کے سلسلے میں تجربہ ہے جس کی آپ تلاش کرتے ہیں، تو اس کی مکمل وضاحت کریں، سابق آجروں کے ریاستی نام اور پتے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کو کوئی خاص تجربہ ہوا ہو جو آپ کو اس پوزیشن کو پُر کرنے کے لیے تیار کرے جو آپ چاہتے ہیں۔

3. حوالہ جات۔ عملی طور پر ہر کاروباری فرم ذمہ داری کی پوزیشن حاصل کرنے والے ممکنہ ملازمین کے سابقہ ریکارڈ، سابقہ واقعات وغیرہ کے بارے میں سب کچھ جاننا چاہتی ہے۔ اپنے خطوط کی مختصر فوٹوسٹیٹک کاپیاں منسلک کریں منجانب:

a سابق آجر

ب وہ اساتذہ جن کے تحت آپ نے تعلیم حاصل کی۔

c ممتاز لوگ جن کے فیصلے پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

4. خود کی تصویر۔ اپنے مختصر کے ساتھ اپنی ایک حالیہ، غیر نصب شدہ تصویر منسلک کریں۔

5. مخصوص پوزیشن کے لیے درخواست دیں۔ کسی عہدے کے لیے درخواست دینے سے گریز کریں بغیر یہ بتائے کہ آپ کون سی خاص پوزیشن چاہتے ہیں۔ کبھی بھی "صرف ایک عہدہ" کے لیے درخواست نہ دیں۔ اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ کے پاس خصوصی قابلیت کی کمی ہے۔

6. اس مخصوص عہدے کے لیے اپنی اہلیت بیان کریں جس کے لیے آپ درخواست دیتے ہیں۔ اس وجہ کے بارے میں مکمل تفصیلات بتائیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ اس مخصوص پوزیشن کے لیے اہل ہیں جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں۔ یہ درخواست ہے۔ یہ کسی بھی چیز سے زیادہ اس بات کا تعین کرے گا کہ آپ کو کیا خیال ملتا ہے۔

7. پروبیشن پر کام پر جانے کی پیشکش۔ زیادہ تر مثالوں میں اگر آپ اس عہدے کے لیے پرعزم ہیں جس کے لیے آپ درخواست دیتے ہیں، تو یہ سب سے زیادہ موثر ہو گا اگر آپ ایک ہفتہ، یا ایک ماہ، یا کافی وقت کے لیے کام کرنے کی پیشکش کرتے ہیں تاکہ آپ کے ممکنہ آجر کو بغیر تنخواہ کے آپ کی قدر کا فیصلہ کرنے کے قابل بنایا جا سکے۔ یہ ایک بنیاد پرست تجویز ہو سکتا ہے، لیکن تجربہ نے ثابت کیا ہے کہ یہ کم از کم آزمائش جیتنے میں شاذ و نادر ہی ناکام ہوتا ہے۔ اگر آپ کو اپنی قابلیت کا یقین ہے، تو آپ کو صرف ایک آزمائش کی ضرورت ہے۔ اتفاق سے، اس طرح کی پیشکش اس بات کی نشاندہی کرتی ہے کہ آپ کو اپنی مطلوبہ پوزیشن پر کرنے کی صلاحیت پر اعتماد ہے۔ یہ سب سے زیادہ قائل ہے۔ اگر آپ کی پیشکش قبول کر لی جاتی ہے، اور آپ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں، تو امکان سے کہیں زیادہ آپ کو آپ کی "پروبیشن" مدت کے لیے ادائیگی کی جائے گی۔ اس حقیقت کو واضح کریں کہ آپ کی پیشکش پر مبنی ہے:

a پوزیشن پر کرنے کی آپ کی صلاحیت پر آپ کا اعتماد۔

ب آزمائش کے بعد آپ کو ملازمت دینے کے آپ کے ممکنہ آجر کے فیصلے پر آپ کا اعتماد۔

c آپ کی مطلوبہ پوزیشن حاصل کرنے کا عزم۔

8. آپ کے ممکنہ آجر کے کاروبار کا علم۔ کسی عہدے کے لیے درخواست دینے سے پہلے، کاروبار کے سلسلے میں کافی تحقیق کریں تاکہ اس کاروبار سے خود کو اچھی طرح سے آشنا کیا جا سکے، اور اپنے مختصر سے اس علم

کی نشاندہی کریں جو آپ نے اس شعبے میں حاصل کیا ہے۔ یہ متاثر کن ہوگا، کیونکہ یہ اس بات کی نشاندہی کرے گا کہ آپ کے پاس تخیل ہے، اور آپ جس مقام کی تلاش کر رہے ہیں اس میں حقیقی دلچسپی ہے۔

یاد رکھیں کہ یہ وکیل نہیں ہے جو سب سے زیادہ قانون جانتا ہے، بلکہ وہ جو اپنے کیس کو بہترین طریقے سے تیار کرتا ہے، جو جیتتا ہے۔ اگر آپ کا "کیس" صحیح طریقے سے تیار اور پیش کیا جائے تو آپ کی جیت شروع میں آدھی سے زیادہ جیت چکی ہوگی۔

اپنے مختصر کو بہت لمبا کرنے سے نہ گھبرائیں۔ آجر اچھی طرح سے تعلیم یافتہ درخواست دہندگان کی خدمات خریدنے میں اتنی ہی دلچسپی رکھتے ہیں جتنی کہ آپ ملازمت حاصل کرنے میں ہیں۔ درحقیقت، زیادہ تر کامیاب آجروں کی کامیابی، بنیادی طور پر، اچھی طرح سے اہل لیفٹیننٹ کو منتخب کرنے کی ان کی صلاحیت کی وجہ سے ہے۔ وہ چاہتے ہیں کہ تمام معلومات دستیاب ہوں۔

ایک اور بات یاد رکھیں؛ آپ کے بریف کی تیاری میں صفائی اس بات کی نشاندہی کرے گی کہ آپ ایک محنتی انسان ہیں۔ میں نے کلائنٹس کے لیے بریفس تیار کرنے میں مدد کی ہے جو اس قدر حیران کن اور غیر معمولی تھے کہ ان کے نتیجے میں درخواست دہندگان کو ذاتی انٹرویو کے بغیر ملازمت مل گئی۔

جب آپ کا بریف مکمل ہو جائے، تو اسے کسی تجربہ کار بائنڈر کے ذریعے صاف ستھرا باندھیں، اور کسی آرٹسٹ یا پرنٹر کے ذریعے درج ذیل کی طرح لکھیں:

کی اہلیت کا مختصر

رابرٹ کے سمتھ

کے عہدے کے لیے درخواست دے رہا ہے۔

صدر کے پرائیویٹ سیکرٹری

The BLANK COMPANY, Inc.

جب بھی مختصر دکھایا جائے تو نام تبدیل کریں۔

یہ ذاتی رابطہ یقینی طور پر توجہ کا حکم دیتا ہے۔ آپ جو بہترین کاغذ حاصل کر سکتے ہیں اس پر اپنا مختصر صفائی کے ساتھ ٹائپ کریں یا مائیوگراف کریں، اور کتاب کے سرورق کی قسم کے بھاری کاغذ کے ساتھ باندھیں، بائنڈر کو تبدیل کیا جائے، اور اگر ایک سے زیادہ کمپنیوں کو دکھانا ہے تو مناسب فرم کا نام ڈالیں۔ آپ کی تصویر آپ کے بریف کے صفحات میں سے کسی ایک پر چسپاں ہونی چاہیے۔ خط کے لیے ان ہدایات پر عمل کریں، جہاں بھی آپ کا تخیل تجویز کرتا ہے ان میں بہتری لاتے ہوئے۔

کامیاب سیلز مین احتیاط سے خود کو تیار کرتے ہیں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ پہلا تاثر دیرپا ہوتا ہے۔ آپ کا مختصر آپ کا سیلز مین ہے۔ اسے کپڑے کا ایک اچھا سوٹ دیں، تاکہ یہ آپ کے متوقع آجر نے کسی عہدے کے لیے درخواست کی راہ میں دیکھی ہوئی ہر چیز کے مقابلے میں نمایاں نظر آئے۔ اگر آپ جس پوزیشن کی تلاش کر رہے ہیں وہ قابل قدر ہے، تو یہ احتیاط کے ساتھ آگے بڑھنے کے قابل ہے۔ مزید برآں، اگر آپ اپنے آپ کو کسی آجر کو اس انداز میں بیچتے ہیں جو اسے آپ کی انفرادیت سے متاثر کرتا ہے، تو شاید آپ کو شروع سے ہی اپنی خدمات کے لیے زیادہ پیسے ملیں گے، اگر آپ معمول کے مطابق ملازمت کے لیے درخواست دیتے ہیں۔

اگر آپ ایڈورٹائزنگ ایجنسی، یا ایمپلائمنٹ ایجنسی کے ذریعے ملازمت تلاش کرتے ہیں، تو ایجنٹ کو اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں اپنے بریف کی کاپیاں استعمال کریں۔ اس سے ایجنٹ اور ممکنہ آجر دونوں کے ساتھ، آپ کے لیے ترجیح حاصل کرنے میں مدد ملے گی۔

اپنی خواہش کے عین مطابق پوزیشن کیسے حاصل کریں۔

ہر ایک کو اس قسم کا کام کرنے میں مزہ آتا ہے جس کے لیے وہ سب سے موزوں ہے۔ ایک فنکار کو پینٹ سے کام کرنا پسند ہے، ایک کاریگر اپنے ہاتھوں سے، ایک مصنف لکھنا پسند کرتا ہے۔ جن لوگوں کی صلاحیتیں کم ہیں وہ کاروبار اور صنعت کے مخصوص شعبوں کے لیے اپنی ترجیحات رکھتے ہیں۔ اگر امریکہ کچھ بھی اچھا کرتا ہے،

تو وہ پیشوں کی مکمل رینج پیش کرتا ہے، جس میں مٹی کو جوتی، مینوفیکچرنگ، مارکیٹنگ اور پیشہ شامل ہیں۔

سب سے پہلے فیصلہ کریں کہ آپ کس قسم کی نوکری چاہتے ہیں۔ اگر کام پہلے سے موجود نہیں ہے، تو شاید آپ اسے بنا سکتے ہیں۔

دوسرا۔ کمپنی، یا فرد کا انتخاب کریں جس کے لیے آپ کام کرنا چاہتے ہیں۔

تیسرا پالیسیوں، اہلکاروں اور ترقی کے امکانات کے بارے میں اپنے ممکنہ آجر کا مطالعہ کریں۔

چوتھا۔ اپنے آپ، اپنی صلاحیتوں اور صلاحیتوں کے تجزیے سے، آپ کیا پیش کر سکتے ہیں، اور فوائد، خدمات، پیش رفت، خیالات دینے کے طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کریں جن کے بارے میں آپ کو یقین ہے کہ آپ کامیابی کے ساتھ فراہم کر سکتے ہیں۔

پانچواں۔ "نوکری" کے بارے میں بھول جائیں۔ بھول جائیں کہ کوئی افتتاح ہے یا نہیں۔ "کیا آپ کو میرے لیے نوکری مل گئی ہے؟" کے معمول کو بھول جائیں۔ آپ جو کچھ دے سکتے ہیں اس پر توجہ دیں۔

چھٹا۔ ایک بار جب آپ اپنے ذہن میں اپنا منصوبہ بنا لیں تو، کسی تجربہ کار مصنف سے اسے صاف ستھرا شکل میں اور پوری تفصیل کے ساتھ کاغذ پر ڈالنے کا بندوبست کریں۔

ساتواں۔ اسے اختیار کے ساتھ مناسب شخص کے سامنے پیش کریں اور وہ باقی کام کرے گا۔ ہر کمپنی ایسے مردوں کی تلاش میں ہے جو قیمتی چیز دے سکیں، چاہے وہ آئیڈیاز ہوں، خدمات ہوں یا "کنکشن"۔ ہر کمپنی میں اس آدمی کے لیے گنجائش ہوتی ہے جس کے پاس ایک قطعی لائحہ عمل ہوتا ہے جو اس کمپنی کے فائدے میں ہوتا ہے۔

طریقہ کار کے اس سلسلے میں کچھ دن یا ہفتوں کا اضافی وقت لگ سکتا ہے، لیکن آمدنی میں فرق، ترقی میں، اور پہچان حاصل کرنے میں چھوٹی تنخواہ پر سالوں کی محنت کی بچت ہوگی۔ اس کے بہت سے فوائد ہیں، سب سے اہم یہ ہے کہ یہ اکثر ایک سے پانچ سال تک کا وقت کسی منتخب ہدف تک پہنچنے میں بچاتا ہے۔

ہر وہ شخص جو سیڑھی کے آدھے راستے سے شروع ہوتا ہے، یا "اندر" جاتا ہے، ایسا جان بوجھ کر اور محتاط منصوبہ بندی سے کرتا ہے، (سوائے، یقیناً باس کے بیٹے کے)۔

مارکیٹنگ کی خدمات کا نیا طریقہ "نوکریاں" اب "شراکت داری" ہیں

وہ مرد اور خواتین جو مستقبل میں بہترین فائدے کے لیے اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کرتے ہیں، انہیں اس شاندار تبدیلی کو تسلیم کرنا چاہیے جو آجر اور ملازم کے درمیان تعلقات کے سلسلے میں ہوئی ہے۔

مستقبل میں، "گولڈن رول"، نہ کہ "گولڈ کا اصول" تجارتی سامان کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں غالب عنصر ہوگا۔ آجروں اور ان کے ملازمین کے درمیان مستقبل کے تعلقات شراکت داری کی نوعیت میں زیادہ ہوں گے جس میں شامل ہیں:

آجر a

ب ملازم

وہ عوام کی خدمت کرتے ہیں c

ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے اس نئے طریقے کو کئی وجوہات کی بنا پر نیا کہا جاتا ہے، پہلے، آجر اور مستقبل کے ملازم دونوں کو ساتھی ملازمین کے طور پر سمجھا جائے گا جن کا کاروبار عوام کی مؤثر طریقے سے خدمت کرنا ہوگا۔ ماضی میں، آجروں، اور ملازمین نے آپس میں لین دین کیا ہے، ایک دوسرے کے ساتھ بہترین سودے بازی کرتے ہوئے، اس بات پر غور نہیں کیا کہ حتمی تجزیے میں وہ، حقیقت میں، تیسرے فریق، عوامی کے خرچے پر سودے بازی کر رہے تھے، جس کی انہوں نے خدمت کی۔

افسردگی نے ایک زخمی عوام کے زبردست احتجاج کے طور پر کام کیا، جن کے حقوق کو ہر سمت ان لوگوں نے پامال کیا جو انفرادی فوائد اور منافع کے لیے آواز اٹھا رہے تھے۔ جب ڈپریشن کا ملبہ ہٹا دیا جائے گا، اور کاروبار ایک بار پھر بحال ہو جائے گا

توازن، آجر اور ملازمین دونوں تسلیم کریں گے کہ وہ نہیں ہیں۔

ان لوگوں کے خرچے پر سودے بازی کرنے کا مزید استحقاق حاصل ہے۔

جن کی وہ خدمت کرتے ہیں۔ مستقبل کا اصل مالک عوام ہی ہوگے۔ ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کی کوشش کرنے والے ہر فرد کو اسے سب سے اوپر ذہن میں رکھنا چاہئے۔

امریکہ میں تقریباً ہر ریلوے مالی مشکلات کا شکار ہے۔ وہ دن کسے یاد نہیں جب کسی شہری نے ٹکٹ آفس میں ٹرین کی روانگی کا وقت دریافت کیا تو اسے شائستگی سے اطلاع دینے کے بجائے اچانک بلیٹن بورڈ کے حوالے کر دیا گیا۔

اسٹریٹ کار کمپنیوں نے بھی "وقت کی تبدیلی" کا تجربہ کیا ہے۔ بہت زیادہ عرصہ پہلے ایک وقت تھا جب سڑک پر چلنے والے کار کنڈکٹر مسافروں کو دلیل دینے میں فخر محسوس کرتے تھے۔ سڑک کی کاروں کے بہت سے پٹریوں کو ہٹا دیا گیا ہے اور مسافر ایک بس پر سوار ہوتے ہیں، جس کا ڈرائیور "شائستگی کا آخری لفظ" ہے۔

پورے ملک میں اسٹریٹ کاروں کی پٹریوں کو ترک کرنے سے زنگ لگ رہا ہے، یا اٹھا لیا گیا ہے۔ جہاں کہیں بھی اسٹریٹ کاریں چل رہی ہوں، مسافر اب بغیر کسی دلیل کے سوار ہو سکتے ہیں، اور کوئی شخص بلاک کے بیچ میں گاڑی کو سلام بھی کر سکتا ہے، اور موٹر مین اسے بخوشی اٹھا لے گا۔

وقت کیسے بدل گیا ہے! بس یہی وہ نکتہ ہے جس پر میں زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں۔ وقت بدل گیا ہے! مزید برآں، تبدیلی نے صرف ریل روڈ کے دفاتر اور اسٹریٹ کاروں میں ظاہر ہوتی ہے، بلکہ زندگی کے دیگر شعبوں میں بھی۔ "عوامی لعنت" کی پالیسی اب گزر چکی ہے۔ اس کی جگہ "ہم آپ کی خدمت میں ہیں، جناب،" پالیسی کے ذریعے تبدیل کیا گیا ہے۔

بینکرز نے اس تیز رفتار تبدیلی کے دوران ایک یا دو چیزیں سیکھی ہیں جو پچھلے کچھ سالوں کے دوران ہوئی ہے۔ بینک کے کسی اہلکار، یا بینک ملازم کی طرف سے بے ادبی آج بھی اتنی ہی نایاب ہے جتنی ایک درجن سال پہلے نمایاں تھی۔ گزشتہ برسوں میں، کچھ بینکرز (یقیناً سبھی نہیں)، کفایت شعاری کا ماحول رکھتے تھے جس نے ہر قرض لینے والے کو اس وقت ٹھنڈک پہنچا دی تھی جب وہ قرض کے لیے اپنے بینکر سے رجوع کرنے کا سوچتا تھا۔

افسردگی کے دوران بینک کی ہزاروں ناکامیوں کا اثر مہوگنی کے دروازے کو ہٹانے کا تھا جن کے پیچھے بینکرز پہلے خود کو روکتے تھے۔ اب وہ کھلے میں میزوں پر بیٹھتے ہیں، جہاں کوئی بھی جمع کنندہ، یا جو بھی انہیں دیکھنا چاہتا ہے، ان کو دیکھا اور ان سے رابطہ کیا جا سکتا ہے، اور بینک کا سارا ماحول شائستگی اور سمجھداری کا ہے۔

یہ رواج تھا کہ گاہکوں کو کونے کی گروسری پر کھڑے ہو کر انتظار کرنا پڑتا تھا جب تک کہ کلرک دوستوں کے ساتھ دن کا وقت نہیں گزارتے، اور مالک انتظار کرنے سے پہلے، اپنا بینک ڈپازٹ مکمل کر لیتا تھا۔ گاہک کے جوتوں کو چمکانے سے کم جو خدمت کی راہ میں سب کچھ کرنے والے عدالتی مردوں کے زیر انتظام چین اسٹورز نے پرانے تاجروں کو پس منظر میں دھکیل دیا ہے۔ وقت آگے بڑھ رہا ہے!

"بشکریہ" اور "خدمت" آج کل تجارت کے واچ الفاظ ہیں، اور ان کا اطلاق اس شخص پر ہوتا ہے جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کر رہا ہے اس آجر کے مقابلے میں جس کی وہ خدمت کرتا ہے، کیونکہ حتمی تجزیے میں، آجر اور اس کا ملازم دونوں عوامی خدمات کے ذریعے ملازم ہیں۔ اگر وہ اچھی طرح سے خدمت کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تو وہ خدمت کرنے کے اپنے استحقاق کے نقصان سے ادائیگی کرتے ہیں۔

ہم سب اس وقت کو یاد کر سکتے ہیں جب گیس میٹر ریڈر نے دروازے پر اتنی زور سے زور سے زور سے زور سے زور سے ٹکر ماری تھی کہ پینلز کو توڑ دیا جائے۔ جب دروازہ کھلا تو اس نے بغیر بلائے اندر کی طرف دھکیل دیا، اس کے چہرے پر طمانیت تھی جس میں صاف صاف کہا گیا تھا، "تم کس چیز کا انتظار کر رہے ہو؟" وہ سب کچھ جس میں تبدیلی آئی ہے۔ میٹر مین اب اپنے آپ کو ایک شریف آدمی کے طور پر پیش کرتا ہے جو "آپ کی

"خدمت میں خوش ہے"۔ اس سے پہلے کہ گیس کمپنیوں کو معلوم ہو جائے کہ ان کے سرگوشی کرنے والے میٹر والے واجبات جمع کر رہے ہیں جو کبھی ختم نہیں کیے جائیں گے، تیل برنرز کے شائستہ سیلز مین ساتھ آئے اور لینڈ آفس کا کاروبار کیا۔

افسردگی کے دوران، میں نے پنسلوانیا کے اینتھرا سائیٹ کوئلے کے علاقے میں کئی مہینے گزارے، ایسے حالات کا مطالعہ کیا جس نے کوئلے کی صنعت کو تباہ کر دیا۔ کئی بہت اہم دریافتوں میں، یہ حقیقت تھی کہ آپریٹرز اور ان کے ملازمین کی طرف سے لالچ آپریٹرز کے کاروبار کے نقصان، اور کان کنوں کے لیے ملازمتوں کے نقصان کا سب سے بڑا سبب تھا۔

ملازمین کی نمائندگی کرنے والے محنتی لیڈروں کے ایک گروپ کے دباؤ اور آپریٹرز کی طرف سے منافع کی لالچ کی وجہ سے، اینتھرا سائیٹ کا کاروبار اچانک ماند پڑ گیا۔ کوئلے کے آپریٹرز اور ان کے ملازمین نے ایک دوسرے کے ساتھ تیز سودے بازی کی، "سودے بازی" کی لاگت کو کوئلے کی قیمت میں شامل کیا، یہاں تک کہ، آخر کار، انہیں پتہ چلا کہ ان کے پاس

تیل جلانے والی تنظیموں کے مینوفیکچررز اور خام تیل کے پروڈیوسر کے لیے ایک شاندار کاروبار بنایا۔

"گناہ کی اجرت موت ہے!" بہت سے لوگوں نے اسے بائبل میں پڑھا ہے، لیکن بہت کم لوگوں نے اس کا مطلب دریافت کیا ہے۔ اب، اور کئی سالوں سے، پوری دنیا ایک ایسے واعظ کو زور سے سن رہی ہے جس کا نام ہو سکتا ہے کہ "انسان جو کچھ بھی کرے گا، وہی کاٹے گا۔"ڈپریشن جیسا وسیع اور موثر کوئی بھی چیز ممکنہ طور پر "صرف ایک اتفاق" نہیں ہو سکتی۔ ڈپریشن کے پیچھے ایک وجہ تھی۔ بغیر کسی وجہ کے کبھی کچھ نہیں ہوتا۔ بنیادی طور پر، ڈپریشن کی وجہ کا پتہ لگایا جا سکتا ہے براہ راست دنیا بھر میں بوئے بغیر کاٹنے کی کوشش کرنے کی عادت۔

اس کا مطلب یہ نہ لیا جائے کہ ڈپریشن ایک ایسی فصل کی نمائندگی کرتا ہے جسے دنیا کو بوئے بغیر کاٹنے پر مجبور کیا جا رہا ہے۔ مصیبت یہ ہے کہ دنیا نے غلط قسم کا بیج بویا۔ کوئی بھی کسان جانتا ہے کہ وہ جھاڑیوں کا بیج نہیں بو سکتا، اور اناج کی فصل کاٹ نہیں سکتا۔ عالمی جنگ کے آغاز سے ہی دنیا کے لوگوں نے معیار اور مقدار دونوں میں ناکافی خدمت کا بیج بونا شروع کیا۔ تقریباً ہر کوئی دیے بغیر حاصل کرنے کی کوشش میں مصروف تھا۔

یہ تمثیلیں ان لوگوں کی توجہ میں لائی گئی ہیں جن کے پاس مارکیٹ کے لیے ذاتی خدمات ہیں، یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ ہم کہاں ہیں، اور ہم کیا ہیں، اپنے طرز عمل کی وجہ سے! اگر وجہ اور اثر کا کوئی اصول ہے، جو کاروبار، مالیات اور نقل و حمل کو کنٹرول کرتا ہے، تو یہی اصول افراد کو کنٹرول کرتا ہے اور ان کی معاشی حیثیت کا تعین کرتا ہے۔

آپ کی "QQS" کی درجہ بندی کیا ہے؟

aap ki "QQS" ki darjah bandi kiya hay?

مؤثر طریقے سے اور مستقل طور پر مارکیٹنگ کی خدمات میں کامیابی کے اسباب کو واضح طور پر بیان کیا گیا ہے۔ جب تک ان وجوہات کا مطالعہ، تجزیہ، سمجھا اور ان کا اطلاق نہ کیا جائے، کوئی بھی آدمی اپنی خدمات کو مؤثر اور مستقل طور پر مارکیٹ نہیں کر سکتا۔ ہر شخص کو ذاتی خدمات کا اپنا سیلز مین ہونا چاہیے۔ پیش کردہ خدمت کا معیار اور مقدار، اور روح جس میں اسے پیش کیا جاتا ہے، کافی حد تک، قیمت، اور ملازمت کی مدت کا تعین کرتا ہے۔ ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کے لیے، (جس کا مطلب ہے ایک مستقل مارکیٹ، ایک تسلی بخش قیمت پر، خوشگوار حالات میں)، کسی کو "QQS" فارمولے کو اپنانا اور اس پر عمل کرنا چاہیے جس کا مطلب ہے کہ کوالٹی، نیز مقدار، نیز تعاون کا مناسب جذبہ، خدمت کی کامل سیلز مین شپ کے برابر ہے۔

"QQS" فارمولے یاد رکھیں، لیکن مزید کریں — اسے ایک عادت کے طور پر لاگو کریں!

آئیے اس بات کو یقینی بنانے کے لیے فارمولے کا تجزیہ کریں کہ ہم اس کا مطلب بالکل سمجھتے ہیں۔

1. سروس کی کوالٹی کا مطلب ہر تفصیل کی کارکردگی، آپ کی پوزیشن کے سلسلے میں، زیادہ سے زیادہ موثر انداز میں، ہمیشہ زیادہ کارکردگی کے مقصد کو ذہن میں رکھتے ہوئے لیا جائے گا۔

2. خدمت کی مقدار کا مطلب یہ سمجھا جائے گا کہ وہ تمام خدمات انجام دینے کی عادت جس کے آپ اہل ہیں، ہر وقت، پیش کی جانے والی خدمات کی مقدار کو بڑھانے کے مقصد کے ساتھ کیونکہ مشق اور تجربہ کے ذریعے زیادہ مہارت پیدا ہوتی ہے۔ لفظ HABIT پر دوبارہ زور دیا گیا ہے۔

3. خدمت کے جذبہ کا مطلب رضامندی، پرامن طرز عمل کی عادت سے لیا جائے گا جو ساتھیوں اور ساتھی ملازمین کی طرف سے تعاون کا باعث بنے گا۔

آپ کی خدمات کے لیے مستقل مارکیٹ کو برقرار رکھنے کے لیے معیار اور سروس کی مقدار کافی نہیں ہے۔ طرز عمل، یا روح جس میں آپ سروس فراہم کرتے ہیں، آپ کو ملنے والی قیمت، اور ملازمت کی مدت دونوں کے سلسلے میں ایک مضبوط تعین کرنے والا عنصر ہے۔

اینڈریو کارنیگی نے ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں کامیابی کا باعث بننے والے عوامل کی اپنی وضاحت کے سلسلے میں دوسروں کے مقابلے میں اس نکتے پر زیادہ زور دیا۔ انہوں نے ایک بار پھر زور دیا، اور بار بار، ہم آہنگی سے چلنے کی ضرورت پر۔ اس نے اس حقیقت پر زور دیا کہ وہ کسی بھی آدمی کو برقرار نہیں رکھے گا، چاہے وہ کتنی ہی بڑی مقدار میں ہو، یا اس کے کام کا معیار کتنا ہی موثر کیوں نہ ہو، جب تک کہ وہ ہم آہنگی کے جذبے سے کام نہ کرے۔ مسٹر کارنیگی نے مردوں کے قابل قبول ہونے پر اصرار کیا۔

یہ ثابت کرنے کے لیے کہ اس نے اس خوبی کو بہت زیادہ اہمیت دی ہے، اس نے بہت سے ایسے مردوں کو اجازت دی جو اس کے معیار کے مطابق تھے بہت زیادہ دولت مند بن گئے۔ جو لوگ موافق نہیں تھے، انہیں دوسروں کے لیے جگہ بنانا پڑی۔

خوشنما شخصیت کی اہمیت پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ یہ ایک ایسا عنصر ہے جو کسی کو مناسب روح کے ساتھ خدمت انجام دینے کے قابل بناتا ہے۔ اگر کسی کے پاس ایسی شخصیت ہے جو خوش ہوتی ہے، اور ہم آہنگی کے جذبے سے خدمت پیش کرتی ہے، تو یہ اثاثے اکثر معیار اور مقدار دونوں میں کمی کو پورا کرتے ہیں۔

ایک پیش خدمت کی. تاہم، کچھ بھی کامیابی سے خوش کن طرز عمل کے لیے تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔

آپ کی خدمات کی کیپٹل ویلیو

وہ شخص جس کی آمدنی مکمل طور پر ذاتی خدمات کی فروخت سے حاصل کی جاتی ہے وہ اس شخص سے کم تاجر نہیں ہے جو اشیاء فروخت کرتا ہے، اور اس میں اضافہ بھی کیا جا سکتا ہے، ایسا شخص بالکل اسی طرز عمل کا پابند ہے جس طرح وہ تاجر جو سامان فروخت کرتا ہے۔

اس بات پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ لوگوں کی اکثریت جو ذاتی خدمات کی فروخت سے زندگی گزارتے ہیں، اپنے آپ کو ضابطہ اخلاق سے آزاد سمجھنے کی غلطی کرتے ہیں، اور ان لوگوں پر ذمہ داریاں عائد ہوتی ہیں جو اشیاء کی مارکیٹنگ میں مصروف ہیں۔

مارکیٹنگ کی خدمات کے نئے طریقے نے آجر اور دونوں کو عملی طور پر مجبور کر دیا ہے۔ شراکت داری اتحاد میں ملازم، جس کے ذریعے دونوں فریق ثالث کے حقوق کو مدنظر رکھتے ہیں، جن کی وہ خدمت کرتے ہیں۔

جانے والے‘‘ کا دن گزر گیا۔ اسے "گوگیور" نے تبدیل کیا ہے۔ کاروبار میں ہائی پریشر کے طریقوں نے آخر کار’’ ڑککن کو اڑا دیا۔ ڑککن کو دوبارہ لگانے کی ضرورت کبھی نہیں ہوگی، کیونکہ مستقبل میں کاروبار ایسے طریقوں سے چلایا جائے گا جس کے لیے کسی دباؤ کی ضرورت نہیں ہوگی۔

آپ کے دماغ کی اصل سرمائے کی قیمت کا تعین آپ کی آمدنی کی مقدار سے کیا جا سکتا ہے (اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذریعے)۔ آپ کی خدمات کی سرمائے کی قیمت کا ایک منصفانہ تخمینہ آپ کی سالانہ آمدنی کو سولہ اور دو تہائی سے ضرب دے کر لگایا جا سکتا ہے، کیونکہ یہ اندازہ لگانا مناسب ہے کہ آپ کی سالانہ آمدنی آپ کی سرمائے کی قیمت کا چھ فیصد ہے۔ 6% سالانہ کے لیے منی کرایہ۔

پیسے کی قیمت دماغ سے زیادہ نہیں۔ اس کی قیمت اکثر بہت کم ہوتی ہے۔

قابل "دماغ"، اگر مؤثر طریقے سے مارکیٹنگ کی جائے، تو سرمایہ کی اس سے کہیں زیادہ مطلوبہ شکل کی نمائندگی کرتی ہے جو اشیاء میں کاروبار کرنے کے لیے درکار ہوتی ہے، کیونکہ "دماغ" سرمائے کی ایک شکل ہے جس کو ذہنی دباؤ کے ذریعے مستقل طور پر کم نہیں کیا جا سکتا، اور نہ ہی سرمائے کی اس شکل کو چوری یا خرچ کیا جا سکتا ہے۔ مزید یہ کہ کاروبار چلانے کے لیے جو پیسہ ضروری ہے وہ ریت کے ٹیلے کی طرح بیکار ہے، جب تک کہ اسے کارآمد کے ساتھ نہ ملایا جائے۔

"دماغ"

ناکامی کے تیس بڑے اسباب ان میں سے کتنے آپ کو پیچھے رکھے ہوئے ہیں؟

زندگی کا سب سے بڑا المیہ ان مردوں اور عورتوں پر مشتمل ہے جو پوری کوشش کرتے ہیں، اور ناکام رہتے ہیں! یہ المیہ کامیاب ہونے والے چند لوگوں کے مقابلے میں ناکام لوگوں کی بھاری اکثریت میں ہے۔

مجھے کئی ہزار مردوں اور عورتوں کا تجزیہ کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے، جن میں سے 98 فیصد کو "ناکامیوں" کے طور پر درجہ بندی کیا گیا تھا۔ ایک تہذیب اور نظام تعلیم میں کچھ بنیادی طور پر خرابی ہے، جو 98% لوگوں کو ناکامیوں کی طرح زندگی گزارنے کی اجازت دیتی ہے۔ لیکن میں نے یہ کتاب دنیا کے حقوق اور غلط کے بارے میں اخلاقیات کے لیے نہیں لکھی۔ اس کے لیے اس کتاب سے سو گنا زیادہ سائز کی کتاب درکار ہوگی۔

میرے تجزیے سے ثابت ہوا کہ ناکامی کی تیس بڑی وجوہات ہیں، اور تیرہ بڑے اصول ہیں جن کے ذریعے لوگ خوش قسمتی جمع کرتے ہیں۔ اس باب میں ناکامی کے تیس بڑے اسباب کی تفصیل دی جائے گی۔ جیسا کہ آپ فہرست پر جائیں، اپنے آپ کو اس کے ذریعے چیک کریں، پوائنٹ بہ نقطہ، یہ دریافت کرنے کے مقصد سے کہ آپ اور کامیابی کے درمیان ناکامی کے ان میں سے کتنے اسباب ہیں۔

1. ناموافق موروثی پس منظر۔ وہاں

یہ بہت کم ہے، اگر کچھ بھی ہو، جو ان لوگوں کے لیے کیا جا سکتا ہے جو دماغی طاقت کی کمی کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں۔ یہ فلسفہ اس کمزوری کو دور کرنے کا ایک طریقہ پیش کرتا ہے - ماسٹر مائنڈ کی مدد سے۔ تاہم، نفع کے ساتھ مشاہدہ کریں کہ ناکامی کے تیس اسباب میں سے یہ واحد ہے جسے کوئی بھی فرد آسانی سے درست نہیں کر سکتا۔

2. زندگی میں ایک اچھی طرح سے طے شدہ مقصد کی کمی۔ اس شخص کے لیے کامیابی کی کوئی امید نہیں ہے جس کا کوئی مرکزی مقصد نہ ہو، اور نہ ہی کوئی یقینی ہدف ہو جس کے لیے وہ ہدف رکھتا ہو۔ میں نے جن کا تجزیہ کیا ہے ان میں سے ہر سو میں سے ستانوے کا ایسا کوئی مقصد نہیں تھا۔ شاید یہ تھا

3. اعتدال پسندی سے بالاتر ہونے کی خواہش کا فقدان۔

ہم اس شخص کے لیے کوئی امید نہیں رکھتے جو اتنا لاتعلق ہے کہ زندگی میں آگے بڑھنا نہیں چاہتا، اور جو قیمت ادا کرنے کو تیار نہیں ہے۔

4. ناکافی تعلیم۔ یہ ایک معذوری ہے جس پر تقابلی آسانی سے قابو پایا جا سکتا ہے۔ تجربہ نے ثابت کیا ہے کہ سب سے زیادہ تعلیم یافتہ لوگ اکثر وہ ہوتے ہیں جنہیں "خود ساختہ" یا خود تعلیم یافتہ کہا جاتا ہے۔ کسی کو تعلیم یافتہ شخص بنانے کے لیے کالج کی ڈگری سے زیادہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ کوئی بھی شخص جو تعلیم یافتہ ہے وہ ہے جس نے دوسروں کے حقوق کو پامال کیے بغیر زندگی میں جو چاہے حاصل کرنا سیکھا ہو۔ تعلیم پر مشتمل ہوتا ہے، اتنا زیادہ علم نہیں، بلکہ علم کا مؤثر طریقہ سے اور مسلسل اطلاق ہوتا ہے۔ مردوں کو تنخواہ دی جاتی ہے، نہ صرف اس کے لیے جو وہ جانتے ہیں، بلکہ خاص طور پر اس کے لیے جو وہ جانتے ہیں کہ وہ کیا کرتے ہیں۔

5. خود نظم و ضبط کا فقدان۔ نظم و ضبط خود پر قابو پانے کے ذریعے آتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی کو تمام منفی خصوصیات پر قابو پانا چاہیے۔ اس سے پہلے کہ آپ حالات کو کنٹرول کر سکیں، آپ کو پہلے خود پر قابو رکھنا چاہیے۔ خود مختاری سب سے مشکل کام ہے جس سے آپ کبھی نمٹیں گے۔ اگر آپ خود کو فتح نہیں کرتے ہیں، تو آپ خود کو فتح کر لیں گے۔ آپ آئینے کے سامنے قدم رکھ کر ایک ہی وقت میں اپنے بہترین دوست اور اپنے سب سے بڑے دشمن کو دیکھ سکتے ہیں۔

6. بیمار صحت۔ کوئی بھی شخص اچھی صحت کے بغیر شاندار کامیابی سے لطف اندوز نہیں ہو سکتا۔ خرابی صحت کے بہت سے اسباب مستری اور کنٹرول کے تابع ہیں۔ یہ، بنیادی طور پر ہیں:

a غذا کا زیادہ کھانا صحت کے لیے سازگار نہیں۔

ب سوچ کی غلط عادات؛ منفی کا اظہار کرنا۔

c کا غلط استعمال، اور جنسی تعلقات میں زیادہ مشغولیت۔

d مناسب جسمانی ورزش کی کمی

e غلط سانس لینے کی وجہ سے تازہ ہوا کی ناکافی فراہمی۔

7. غیر موافق ماحولیاتی اثرات۔

بچپن کے دوران. "جس طرح ٹہنی جھکی ہوئی ہے، اسی طرح درخت بھی بڑھے گا۔" زیادہ تر لوگ جن میں مجرمانہ رجحانات ہوتے ہیں وہ انہیں خراب ماحول اور بچپن میں غلط رفاقت کے نتیجے میں حاصل کرتے ہیں۔

8. تاخیر۔ یہ ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک ہے۔ "اولڈ مین پروکرسٹینیشن" ہر انسان کے سائے میں کھڑا ہے، اپنی کامیابی کے امکانات کو خراب کرنے کے لیے اپنے موقع کا انتظار کرتا ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ ناکامیوں کے طور پر زندگی سے گزرتے ہیں، کیونکہ ہم کچھ قابل قدر کام شروع کرنے کے لیے "صحیح وقت" کا انتظار کر رہے ہوتے ہیں۔ انتظار نہ کرو۔ وقت کبھی بھی "صرف صحیح" نہیں ہوگا۔ جہاں سے آپ کھڑے ہیں وہیں سے شروع کریں، اور آپ کے حکم پر جو بھی ٹولز ہوں ان کے ساتھ کام کریں، اور جب آپ آگے بڑھیں گے تو بہتر ٹولز مل جائیں گے۔

9. مستقل مزاجی کی کمی۔ ہم میں سے اکثر اچھے "شروع کرنے والے" ہوتے ہیں لیکن ہم جو کچھ شروع کرتے ہیں اس کے ناقص "ختم کرنے والے" ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ، لوگ ہیں

شکست کی پہلی علامات پر ہار ماننے کا خطرہ۔ مستقل مزاجی کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ وہ شخص جو استقامت کو اپنا لفظ بناتا ہے، اسے پتہ چلتا ہے کہ "بوڑھے آدمی کی ناکامی" آخر میں تھک جاتی ہے، اور اس کی رخصتی ہو جاتی ہے۔ ناکامی مستقل مزاجی کا مقابلہ نہیں کر سکتی۔

10. منفی شخصیت۔ جو شخص منفی شخصیت کے ذریعے لوگوں کو پیچھے ہٹاتا ہے اس کے لیے کامیابی کی کوئی امید نہیں ہوتی۔ کامیابی طاقت کے استعمال سے آتی ہے، اور طاقت دوسرے لوگوں کی تعاون پر مبنی کوششوں سے حاصل ہوتی ہے۔ ایک منفی شخصیت تعاون کو آمادہ نہیں کرے گی۔

11. کنٹرول شدہ جنسی خواہش کی کمی۔ جنسی توانائی ہے۔

ان تمام محرکات میں سب سے طاقتور جو لوگوں کو ایکشن میں لے جاتے ہیں۔ چونکہ یہ جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے، اس لیے اسے ٹرانسمیوٹیشن کے ذریعے کنٹرول کیا جانا چاہیے اور اسے دوسرے چینلز میں تبدیل کرنا چاہیے۔

12. کچھ کے لیے" کی بے قابو خواہش "

کچھ نہیں۔" جوئے کی جبلت لاکھوں لوگوں کو ناکامی کی طرف لے جاتی ہے۔ اس کا ثبوت '29 کے وال سٹریٹ حادثے کے مطالعے سے مل سکتا ہے، جس کے دوران لاکھوں لوگوں نے اسٹاک مارجن پر جوا کھیل کر پیسے کمانے کی کوشش کی۔

13. فیصلے کی ایک اچھی طرح سے طے شدہ طاقت کا فقدان۔ جو مرد کامیاب ہو جاتے ہیں وہ فوری طور پر فیصلوں پر پہنچ جاتے ہیں، اور انہیں، اگر بالکل بھی، بہت آہستہ آہستہ تبدیل کرتے ہیں۔ وہ مرد جو ناکام ہو جاتے ہیں، فیصلوں پر پہنچتے ہیں، اگر بالکل بھی، بہت آہستہ، اور انہیں اکثر، اور جلدی تبدیل کرتے ہیں۔ بے اعتنائی اور تاخیر جڑواں بھائی ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، دوسرا عام طور پر بھی مل سکتا ہے۔ اس جوڑے کو ختم کر دیں اس سے پہلے کہ وہ آپ کو ناکامی کی ٹریڈمل میں مکمل طور پر "ہاگ باندھ" دیں۔

14. چھ بنیادی خوفوں میں سے ایک یا زیادہ۔ ان خدشات کا بعد کے باب میں آپ کے لیے تجزیہ کیا گیا ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کر سکیں ان میں مہارت حاصل کرنی چاہیے۔

15. شادی میں ساتھی کا غلط انتخاب۔ یہ ناکامی کی سب سے عام وجہ ہے۔ شادی کا رشتہ لوگوں کو گہرا تعلق لاتا ہے۔ جب تک یہ رشتہ ہم آہنگ نہ ہو، ناکامی کا امکان ہے۔ مزید برآں، یہ ناکامی کی ایک شکل ہو گی جس پر مصائب اور ناخوشی نشان زد ہو گی، جس سے خواہش کی تمام علامات ختم ہو جائیں گی۔

16. حد سے زیادہ احتیاط۔ جو شخص کوئی موقع نہیں لیتا، اسے عام طور پر جو کچھ بچا ہے اسے لینا پڑتا ہے جب دوسرے انتخاب کرتے ہیں۔ حد سے زیادہ احتیاط اتنی ہی بری ہے جتنی کہ کم احتیاط۔ دونوں ہی انتہا ہیں جن سے بچنا ہے۔ زندگی خود موقع کے عنصر سے بھری ہوئی ہے۔

17. کاروبار میں ایسوسی ایٹس کا غلط انتخاب۔

یہ کاروبار میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک ہے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں، کسی کو ایک ایسے آجر کا انتخاب کرنے کے لیے بہت احتیاط سے کام لینا چاہیے جو ایک تحریک ہو، اور جو خود، ذہین اور کامیاب ہو۔ ہم ان لوگوں کی تقلید کرتے ہیں جن کے ساتھ ہم سب سے زیادہ قریبی تعلق رکھتے ہیں۔ ایک آجر کا انتخاب کریں جو قابل تقلید ہو۔

18. توہم پرستی اور تعصب۔ توہم پرستی خوف کی ایک شکل ہے۔ یہ بھی جہالت کی نشانی ہے۔ کامیاب ہونے والے مرد کھلے ذہن رکھتے ہیں اور کسی چیز سے نہیں ڈرتے۔

19. کسی پیشے کا غلط انتخاب۔ کوئی آدمی نہیں کر سکتا

کوشش کی ایک لائن میں کامیاب ہو جائے جو اسے پسند نہیں ہے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں سب سے ضروری قدم ایک پیشے کا انتخاب ہے جس میں آپ اپنے آپ کو پورے دل سے جھونک سکتے ہیں۔

20. کوشش کی ارتکاز کی کمی۔ "جیک آف-

تمام تجارت" شاذ و نادر ہی کسی میں اچھا ہوتا ہے۔ اپنی تمام تر کوششوں کو ایک خاص مقصد پر مرکوز کریں۔

21. اندھا دھند خرچ کرنے کی عادت۔ دی

کفایت شعاری کامیاب نہیں ہو سکتی، بنیادی طور پر اس لیے کہ وہ غربت کے خوف میں ہمیشہ کے لیے کھڑا ہے۔ اپنی آمدنی کا ایک خاص فیصد ایک طرف رکھ کر منظم بچت کی عادت بنائیں۔ ذاتی خدمات کی فروخت کے لیے سودے بازی کرتے وقت بینک میں پیسے حوصلے کی ایک بہت ہی محفوظ بنیاد فراہم کرتا ہے۔ پیسے کے بغیر، کسی کو جو پیش کیا جاتا ہے اسے لینا چاہیے، اور اسے حاصل کرنے پر خوش ہونا چاہیے۔

22. جوش و خروش کی کمی۔ جوش کے بغیر کوئی قائل نہیں ہو سکتا۔ مزید برآں، جوش و جذبہ متعدی ہے، اور جس شخص کے پاس یہ ہے، وہ کنٹرول میں ہے، عام طور پر لوگوں کے کسی بھی گروپ میں خوش آمدید کہا جاتا ہے۔

23. عدم برداشت۔ کسی بھی موضوع پر "بند" ایم ایم ڈی والا شخص شاذ و نادر ہی آگے بڑھتا ہے۔ عدم برداشت کا مطلب ہے کہ کسی نے علم حاصل کرنا چھوڑ دیا ہے۔ عدم برداشت کی سب سے زیادہ نقصان دہ شکلیں وہ ہیں جو مذہبی، نسلی اور سیاسی اختلاف رائے سے جڑی ہوئی ہیں۔

24. انتفاضہ۔ بے رحمی کی سب سے زیادہ نقصان دہ شکلیں کھانے، سخت مشروبات اور جنسی سرگرمیوں سے جڑی ہوئی ہیں۔ ان میں سے کسی میں بھی حد سے زیادہ مشغولیت کامیابی کے لیے مہلک ہے۔

25. دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے سے قاصر ہونا۔ مزید

لوگ اپنے عہدوں اور زندگی میں اپنے بڑے مواقع سے محروم ہو جاتے ہیں، اس غلطی کی وجہ سے، دوسری تمام وجوہات کے مقابلے میں۔ یہ ایک ایسا قصور ہے جسے کوئی باخبر کاروباری آدمی، یا لیڈر برداشت نہیں کرے گا۔

26. طاقت کا قبضہ جو خود کوشش سے حاصل نہیں کیا گیا تھا۔ (دولت مند آدمیوں کے بیٹے اور بیٹیاں، اور دوسرے وہ لوگ جو وراثت میں وہ مال حاصل کرتے ہیں جو انہوں نے کمایا ہی نہیں)۔ جس نے اسے بتدریج حاصل نہیں کیا اس کے ہاتھ میں طاقت اکثر کامیابی کے لیے مہلک ہوتی ہے۔ فوری دولت غربت سے زیادہ خطرناک ہے۔

27. جان بوجھ کر بے ایمانی۔ ایمانداری کا کوئی نعم البدل نہیں۔ کوئی شخص وقتی طور پر ایسے حالات کے زور پر بے ایمان ہو سکتا ہے جس پر کسی کا اختیار نہیں ہے، بغیر مستقل نقصان کے۔ لیکن، اس شخص کے لیے کوئی امید نہیں ہے جو انتخاب سے بے ایمان ہے۔ جلد یا بدیر، اس کے اعمال اس کے ساتھ مل جائیں گے، اور وہ شہرت کے نقصان، اور شاید آزادی کے نقصان سے بھی ادا کرے گا۔

28. انا پرستی اور باطل۔ یہ خوبیاں سرخ روشنی کا کام کرتی ہیں جو دوسروں کو دور رہنے کی تنبیہ کرتی ہیں۔ وہ کامیابی کے لیے مہلک ہیں۔

29. سوچنے کی بجائے اندازہ لگانا۔ زیادہ تر لوگ حقائق کو حاصل کرنے میں بہت لاتعلق یا سست ہوتے ہیں جن کے ساتھ درست طریقے سے سوچنا ہے۔ وہ قیاس آرائی یا تصویری فیصلوں کے ذریعے تخلیق کردہ "رائے" پر عمل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔

30. سرمائے کی کمی۔ یہ ان لوگوں میں ناکامی کی ایک عام وجہ ہے جو پہلی بار کاروبار شروع کرتے ہیں، اپنی غلطیوں کے صدمے کو جذب کرنے کے لیے کافی سرمائے کے بغیر،

اور انہیں لے جانے کے لیے جب تک کہ وہ قائم نہ کر لیں۔

ساکھ

31. اس کے تحت، ناکامی کی کسی خاص وجہ کا نام بتائیں جس سے آپ کو نقصان ہوا ہے جو کہ مذکورہ فہرست میں شامل نہیں ہے۔

ناکامی کے ان تیس بڑے اسباب میں زندگی کے المیے کی تفصیل ملتی ہے، جو عملی طور پر ہر اس شخص کو حاصل ہوتی ہے جو کوشش کرتا ہے اور ناکام ہوتا ہے۔ یہ مددگار ہو گا اگر آپ کسی ایسے شخص کو جو آپ کو اچھی طرح سے جانتے ہیں اس فہرست کو آپ کے ساتھ جانے کے لیے آمادہ کر سکتے ہیں، اور ناکامی کے تیس اسباب سے آپ کا تجزیہ کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اکیلے اس کی کوشش کریں تو یہ فائدہ مند ہوسکتا ہے. زیادہ تر لوگ اپنے آپ کو اس طرح نہیں دیکھ سکتے جیسے دوسرے انہیں دیکھتے ہیں۔ آپ ایک ہو سکتے ہیں جو نہیں کر سکتے۔

نصیحتوں میں سب سے قدیم ہے "انسان، اپنے آپ کو جانو!" اگر آپ تجارتی مال کی کامیابی سے مارکیٹنگ کرتے ہیں، تو آپ کو تجارتی مال کا علم ہونا چاہیے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں بھی ایسا ہی ہے۔ آپ کو اپنی تمام کمزوریوں کا علم ہونا چاہیے تاکہ آپ ان کو ختم کر سکیں یا انہیں مکمل طور پر ختم کر دیں۔ آپ کو اپنی طاقت کا علم ہونا چاہیے تاکہ آپ اپنی خدمات بیچتے وقت اس کی طرف توجہ دلائیں۔ آپ درست تجزیہ کے ذریعے ہی اپنے آپ کو جان سکتے ہیں۔

نفس کے سلسلے میں جہالت کی حماقت ایک نوجوان نے ظاہر کی جس نے ایک معروف بزنس مینیجر کو عہدے کے لیے درخواست دی۔ اس نے بہت اچھا تاثر دیا یہاں تک کہ مینیجر نے اس سے پوچھا کہ اسے کیا تنخواہ کی امید ہے۔ اس نے جواب دیا کہ اس کے ذہن میں کوئی مقررہ رقم نہیں ہے (کسی خاص مقصد کی کمی)۔ مینیجر نے پھر کہا، "ہم آپ کو وہ تمام رقم دیں گے جو آپ کے قابل ہے، ہم آپ کو ایک ہفتے تک آزمائیں گے۔"

میں اسے قبول نہیں کروں گا،" درخواست گزار نے جواب دیا، "کیونکہ میں حاصل کر رہا ہوں"

"اس سے کہیں زیادہ جہاں میں اب ملازم ہوں۔

اس سے پہلے کہ آپ اپنی موجودہ پوزیشن میں اپنی تنخواہ کو دوبارہ ایڈجسٹ کرنے کے لیے بات چیت شروع کریں، یا کسی اور جگہ ملازمت حاصل کرنے کے لیے، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اس سے زیادہ قابل ہیں جو آپ کو موصول ہو رہا ہے۔

پیسے چاہنا ایک چیز ہے — ہر کوئی زیادہ چاہتا ہے — لیکن زیادہ قابل ہونا بالکل الگ چیز ہے! بہت سے لوگ اپنی خواہشات کو ان کے صرف واجبات کے لئے غلطی کرتے ہیں۔ آپ کی مالی ضروریات یا خواہشات کا آپ کی قیمت سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ آپ کی قدر مکمل طور پر مفید خدمت پیش کرنے کی آپ کی صلاحیت یا دوسروں کو اس طرح کی خدمت پیش کرنے کی ترغیب دینے کی آپ کی صلاحیت سے قائم ہوتی ہے۔

خود کی انوینٹری لیں۔

سوالات جن کا آپ کو جواب دینا چاہیے۔28

ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ کے لیے سالانہ خود تجزیہ ضروری ہے، جیسا کہ تجارت میں سالانہ انوینٹری ہے۔ مزید برآں، سالانہ تجزیہ میں غلطیوں میں کمی، اور فضائل میں اضافہ کا انکشاف ہونا چاہیے۔ زندگی میں کوئی آگے جاتا ہے، ٹھہر جاتا ہے یا پیچھے چلا جاتا ہے۔ کسی کا مقصد یقیناً آگے بڑھنا ہونا چاہیے۔ سالانہ خود تجزیہ اس بات کا انکشاف کرے گا کہ کیا ترقی ہوئی ہے، ہوئی ہے، اور اگر ہے تو کتنی ہے۔ یہ کسی بھی پسماندہ اقدامات کا بھی انکشاف کرے گا جو کسی نے کیا ہو۔ ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ کے لیے آگے بڑھنے کی ضرورت ہوتی ہے چاہے پیش رفت سست ہو۔

آپ کا سالانہ خود تجزیہ ہر سال کے آخر میں کیا جانا چاہیے، تاکہ آپ اپنے نئے سال کی ریزولوشنز میں ایسی کوئی بھی بہتری شامل کر سکیں جس کا تجزیہ اشارہ کرتا ہے۔ اس انوینٹری کو اپنے آپ سے درج ذیل سوالات پوچھ کر اور کسی ایسے شخص کی مدد سے اپنے جوابات کی جانچ کرکے حاصل کریں جو آپ کو ان کی درستگی کے بارے میں اپنے آپ کو دھوکہ دینے کی اجازت نہیں دے گا۔

ذاتی انوینٹری کے لیے خود تجزیہ سوالنامہ

1. کیا میں نے وہ ہدف حاصل کر لیا ہے جو میں نے اس سال کے لیے اپنے مقصد کے طور پر قائم کیا تھا؟ (آپ کو اپنے اہم زندگی کے مقصد کے ایک حصے کے طور پر حاصل کرنے کے لیے ایک مخصوص سالانہ مقصد کے ساتھ کام کرنا چاہیے)۔

2. کیا میں نے بہترین ممکنہ کوالٹی کی سروس فراہم کی ہے جس میں میں قابل تھا، یا کیا میں اس سروس کے کسی حصے کو بہتر بنا سکتا تھا؟

3. کیا میں نے سب سے زیادہ ممکنہ مقدار میں سروس فراہم کی ہے جس میں میں قابل تھا؟

4. کیا میرے طرز عمل کی روح ہر وقت ہم آہنگی اور تعاون پر مبنی رہی ہے؟

5. کیا میں نے PROCRSTINATION کی عادت کو اپنی کارکردگی کو کم کرنے کی اجازت دی ہے، اور اگر ہے تو، کس حد تک؟

6. کیا میں نے اپنی شخصیت کو بہتر کیا ہے، اور اگر ہے تو، کن طریقوں سے؟

7. کیا میں اپنے منصوبوں کی تکمیل تک عمل کرنے میں مسلسل رہا ہوں؟

8. کیا میں تمام مواقع پر فوری اور یقینی طور پر فیصلوں پر پہنچا ہوں؟

9. کیا میں نے اپنی کارکردگی کو کم کرنے کے لیے چھ بنیادی خدشات میں سے کسی ایک یا زیادہ کو اجازت دی ہے؟

10. کیا میں یا تو "زیادہ محتاط" یا "کم محتاط" رہا ہوں؟

11. کیا کام میں میرے ساتھیوں کے ساتھ میرا رشتہ خوشگوار رہا ہے، یا ناخوشگوار؟ اگر یہ ناخوشگوار رہا ہے تو کیا قصور جزوی طور پر ہے یا مکمل طور پر میرا؟

12. کیا میں نے کوشش کی توجہ کی کمی کی وجہ سے اپنی توانائی کو ضائع کیا ہے؟

13. کیا میں تمام مضامین کے سلسلے میں کھلے ذہن اور روادار رہا ہوں؟

کس طرح میں نے سروس پیش کرنے کی اپنی صلاحیت کو بہتر بنایا ہے؟ 14.

کیا میں اپنی کسی عادات میں نرم مزاج رہا ہوں؟ 15.

کیا میں نے کھلے عام یا خفیہ طور پر کسی بھی شکل کا اظہار کیا ہے؟ 16.

انا پسندی؟

کیا اپنے ساتھیوں کے ساتھ میرا برتاؤ ایسا رہا ہے کہ اس نے انہیں میرا احترام کرنے پر آمادہ کیا ہے؟ 17.

کیا میری رائے اور فیصلے قیاس آرائی، یا تجزیے اور سوچ کی درستگی پر مبنی ہیں؟ 18.

کیا میں نے اپنے وقت، اپنے اخراجات اور اپنی آمدنی کو بجٹ بنانے کی عادت کی پیروی کی ہے، اور کیا میں ان بجٹوں میں قدامت پسند رہا ہوں؟ 19.

میں نے کتنا وقت غیر منافع بخش کوشش کے لیے وقف کیا ہے جس کا میں نے بہتر فائدہ حاصل کیا ہو گا؟ 20.

میں اپنے وقت کا دوبارہ بجٹ کیسے بنا سکتا ہوں، اور اپنی عادات کو کیسے بدل سکتا ہوں تاکہ میں آنے والے سال کے دوران زیادہ کارآمد ہو سکوں؟ 21.

کیا میں کسی ایسے طرز عمل کا قصوروار رہا ہوں جو میرے ضمیر نے منظور نہیں کیا؟ 22.

میں نے کن طریقوں سے اس سے زیادہ خدمات اور بہتر خدمات پیش کی ہیں جو مجھے پیش کرنے کے لیے ادا کی گئی تھیں؟ 23.

کیا میں نے کسی کے ساتھ ناانصافی کی ہے، اور اگر ہے تو، کس طریقے سے؟ 24.

اگر میں سال بھر کے لیے اپنی خدمات کا خریدار ہوتا، تو کیا میں اپنی خریداری سے مطمئن ہوں گا؟ 25.

کیا میں صحیح پیشے میں ہوں، اور اگر نہیں تو کیوں نہیں؟ 26.

کیا میری خدمات کا خریدار میری فراہم کردہ خدمت سے مطمئن ہے، اور اگر نہیں، تو کیوں نہیں؟ 27.

کامیابی کے بنیادی اصولوں پر میری موجودہ درجہ بندی کیا ہے؟ (اس درجہ بندی کو منصفانہ، اور صاف گوئی سے بنائیں، اور اسے کسی ایسے شخص سے چیک کروائیں جو اسے درست طریقے سے کرنے کے لیے کافی جرات رکھتا ہو)۔ 28.

اس باب کے ذریعے دی گئی معلومات کو پڑھنے اور اس میں شامل کرنے کے بعد، آپ اب اپنی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لیے ایک عملی منصوبہ بنانے کے لیے تیار ہیں۔ اس باب میں ذاتی خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی کے لیے ضروری ہر اصول کی مناسب تفصیل مل جائے گی، بشمول قیادت کی اہم خصوصیات؛ قیادت میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات؛ قیادت کے مواقع کے شعبوں کی وضاحت؛ زندگی کے تمام شعبوں میں ناکامی کی بنیادی وجوہات اور وہ اہم سوالات جنہیں خود تجزیے میں استعمال کیا جانا چاہیے۔ درست معلومات کی یہ وسیع اور تفصیلی پیشکش شامل کی گئی ہے، کیونکہ اس کی ضرورت ان تمام لوگوں کو ہوگی جنہیں ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذریعے دولت جمع کرنا شروع کرنا ہوگا۔ وہ لوگ جو اپنی قسمت کھو چکے ہیں، اور وہ لوگ جو ابھی پیسے کمانا شروع کر رہے ہیں، ان کے پاس دولت کے بدلے میں پیش کرنے کے لیے ذاتی خدمات کے سوا کچھ نہیں ہے، اس لیے ضروری ہے کہ ان کے پاس بہترین فائدے کے لیے مارکیٹ سروسز کے لیے درکار عملی معلومات دستیاب ہوں۔

اس باب میں موجود معلومات ان تمام لوگوں کے لیے بہت اہمیت کی حامل ہوں گی جو کسی بھی دعوت میں قیادت حاصل کرنے کے خواہشمند ہیں۔ یہ خاص طور پر ان لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو گا جو اپنی خدمات کو بطور کاروباری یا صنعتی ایگزیکٹوز مارکیٹ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

یہاں دی گئی معلومات کا مکمل ضم کرنا اور سمجھنا کسی کی اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں مددگار ثابت ہوگا، اور یہ لوگوں کو زیادہ تجزیاتی اور لوگوں کا فیصلہ کرنے کے قابل بننے میں بھی مدد دے گا۔ یہ معلومات پرسنل ڈائریکٹرز، ایمپلائمنٹ مینیجرز، اور ملازمین کے انتخاب، اور موثر تنظیموں کی دیکھ بھال کے لیے ذمہ دار

دیگر ایگزیکٹوز کے لیے انمول ہوں گی۔ اگر آپ کو اس بیان پر شک ہے، تو اٹھائیس خود تجزیہ سوالات کے جوابات لکھ کر اس کی درستگی کی جانچ کریں۔ یہ دلچسپ اور منافع بخش دونوں ہوسکتا ہے، حالانکہ آپ کو بیان کی درستگی پر شک نہیں ہے۔

کسی کو دولت جمع کرنے کے مواقع کہاں اور کیسے مل سکتے ہیں

اب جب کہ ہم نے ان اصولوں کا تجزیہ کیا ہے جن کے ذریعے دولت جمع کی جا سکتی ہے، ہم فطری طور پر پوچھتے ہیں، "ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لیے موزوں مواقع کہاں سے مل سکتے ہیں؟" بہت اچھا، آئیے انوینٹری لیں اور دیکھیں کہ ریاستہائے متحدہ امریکہ دولت کے خواہاں شخص کو کیا پیشکش کرتا ہے، بڑا یا چھوٹا۔

شروع کرنے کے لیے، ہم سب کو یاد رکھنا چاہیے کہ ہم ایک ایسے ملک میں رہتے ہیں جہاں ہر قانون کی پاسداری کرنے والے شہری کو دنیا میں کہیں بھی آزادی فکر اور عمل کی آزادی حاصل ہے۔ ہم میں سے اکثر نے کبھی اس آزادی کے فوائد کی فہرست نہیں لی۔ ہم نے کبھی بھی اپنی لامحدود آزادی کا موازنہ دوسرے ممالک میں محدود آزادی سے نہیں کیا۔

یہاں ہمیں آزادی فکر، تعلیم کے انتخاب اور لطف اندوزی کی آزادی، مذہب میں آزادی، سیاست میں آزادی، کاروبار، پیشہ یا پیشے کے انتخاب میں آزادی، چھیڑ چھاڑ کے بغیر جمع کرنے اور ملکیت رکھنے کی آزادی، تمام

وہ جائیداد جسے ہم جمع کر سکتے ہیں، اپنی رہائش گاہ کے انتخاب کی آزادی، شادی میں آزادی، تمام نسلوں کے لیے یکساں مواقع کے ذریعے آزادی، ایک ریاست سے دوسری ریاست تک سفر کی آزادی، کھانے پینے کی اپنی پسند میں آزادی، اور زندگی میں کسی بھی سٹیشن کے لیے مقصد رکھنے کی آزادی، جس کے لیے ہم نے خود ریاستوں کے لیے بھی تیار کیا ہے۔

ہمارے پاس آزادی کی دوسری شکلیں ہیں، لیکن یہ فہرست سب سے اہم کے بارے میں پرندوں کی آنکھ کا نظارہ دے گی، جو اعلیٰ ترین ترتیب کے مواقع کی تشکیل کرتی ہے۔ آزادی کا یہ فائدہ سب سے زیادہ نمایاں ہے کیونکہ ریاست ہائے متحدہ امریکہ واحد ملک ہے جو ہر شہری کی ضمانت دیتا ہے، چاہے وہ مقامی پیدائشی ہو یا قدرتی، آزادی کی اتنی وسیع اور متنوع فہرست۔

اس کے بعد آئیے ان نعمتوں میں سے کچھ کا تذکرہ کریں جو ہماری وسیع آزادی نے ہمارے ہاتھوں میں رکھی ہیں۔ مثال کے طور پر اوسط امریکی خاندان کو لیں (مطلب اوسط آمدنی والا خاندان) اور اس موقع کی سرزمین میں خاندان کے ہر فرد کے لیے دستیاب فوائد کا خلاصہ کریں!

کھانا سوچ اور عمل کی آزادی کے بعد خوراک، لباس اور رہائش، زندگی کی تین بنیادی ضروریات ہیں۔ a

ہماری عالمگیر آزادی کی وجہ سے اوسط امریکی خاندان کو اپنے دروازے پر، دنیا میں کہیں بھی اور اس کی مالی حد کے اندر قیمتوں پر کھانے کا بہترین انتخاب دستیاب ہے۔

نیو یارک سٹی کے ٹائمز اسکوائر ڈسٹرکٹ کے قلب میں رہنے والے دو افراد پر مشتمل ایک خاندان، جو کہ کھانے پینے کی اشیاء کی پیداوار کے ذرائع سے بہت دور ہے، نے ایک سادہ ناشتے کی قیمت کی محتاط انوینٹری کی، جس کا یہ حیران کن نتیجہ ہے:

کھانے کے مضامین؛ ناشتے کی میز پر لاگت:

انگور کے پھلوں کا رس، (فلوریڈا سے) 02

Rippled Wheat Breakfast Food (کینساس فارم) 02

چائے (چین سے) 02

½ کیلے (جنوبی امریکہ سے) 02

ٹوسٹ شدہ روٹی (کینساس فارم سے) 01

تازہ ملک کے انڈے (یوٹاہ سے) 07

½شوگر (کیوبا، یا یوٹاہ سے)۔ 00

مکھن اور کریم (نیو انگلینڈ سے)۔ 03

مجموعی طور پر۔ 20

ایک ایسے ملک میں خوراک حاصل کرنا زیادہ مشکل نہیں ہے جہاں دو افراد ناشتہ کر سکتے ہیں جس میں وہ ہر چیز پر مشتمل ہو یا ایک پیسے کی ضرورت ہو! مشاہدہ کریں کہ یہ سادہ ناشتہ چین، جنوبی امریکہ، یوٹاہ، کنساس اور نیو انگلینڈ کی ریاستوں سے جادو کی کسی عجیب و غریب شکل (؟) کے ذریعے اکٹھا کیا گیا تھا، اور ناشتے کی میز پر، کھانے کے لیے تیار، امریکہ کے سب سے پرہجوم شہر کے بالکل دل میں، انتہائی عاجز مزدور کے وسائل کے اندر قیمت پر پہنچایا گیا تھا۔

لاگت میں تمام وفاقی، ریاستی اور شہر کے ٹیکس شامل ہیں! (یہاں ایک حقیقت یہ ہے کہ سیاست دانوں نے اس وقت ذکر نہیں کیا جب وہ ووٹروں کو پکار رہے تھے کہ وہ اپنے مخالفین کو عہدے سے ہٹا دیں کیونکہ عوام پر ٹیکس لگایا جا رہا ہے)۔

ب پناہ یہ خاندان ایک آرام دہ اپارٹمنٹ میں رہتا ہے، گرم

بھاپ کے ذریعے، بجلی سے روشن، کھانا پکانے کے لیے گیس کے ساتھ، سب کچھ $65.00 ماہانہ میں۔ ایک چھوٹے شہر میں، یا نیویارک شہر کے زیادہ کم آباد حصے میں، ایک ہی اپارٹمنٹ کم از کم $20.00 ماہانہ میں ہو سکتا ہے۔

کھانے کے اندازے میں انہوں نے ناشتے میں جو ٹوسٹ لیا تھا اسے برقی ٹوسٹر پر ٹوسٹ کیا گیا تھا، جس کی قیمت چند ڈالر تھی، اپارٹمنٹ کو ویکیوم سویپر سے صاف کیا جاتا ہے جسے بجلی سے چلایا جاتا ہے۔ گرم اور ٹھنڈا پانی ہر وقت باورچی خانے اور باتھ روم میں دستیاب ہے۔ کھانے کو بجلی سے چلنے والے فریج میں ٹھنڈا رکھا جاتا ہے۔ بیوی اپنے بالوں کو گھماتی ہے، اپنے کپڑے دھوتی ہے اور آسانی سے چلنے والے برقی آلات سے استری کرتی ہے، دیوار میں پلگ لگا کر حاصل ہونے والی طاقت پرے شوہر الیکٹرک شیور سے شیو کرتا ہے، اور وہ دنیا بھر سے تفریح حاصل کرتے ہیں، دن میں چوبیس گھنٹے، اگر وہ چاہیں تو بغیر کسی قیمت کے، محض اپنے ریڈیو کا ڈائل موڑ کر۔

اس اپارٹمنٹ میں اور بھی سہولتیں ہیں، لیکن اوپر دی گئی فہرست اس آزادی کے کچھ ٹھوس شواہد کا بخوبی اندازہ دے گی جس سے ہم، امریکہ، لطف اندوز ہوتے ہیں۔ (اور یہ نہ تو سیاسی ہے اور نہ ہی معاشی پروپیگنڈا)۔

کپڑے ریاستہائے متحدہ میں کہیں بھی، عورت کی c

اوسط لباس کی ضروریات $200.00 سے کم سالانہ میں بہت آرام سے اور صاف ستھرا لباس پہن سکتی ہیں، اور اوسط آدمی اسی، یا اس سے کم لباس پہن سکتا ہے۔

صرف تین بنیادی ضروریات خوراک، لباس اور رہائش کا ذکر کیا گیا ہے۔ اوسط امریکی شہری کو معمولی محنت کے بدلے میں دیگر مراعات اور فوائد حاصل ہوتے ہیں، جو روزانہ آٹھ گھنٹے سے زیادہ نہیں ہوتے۔ ان میں آٹوموبائل ٹرانسپورٹیشن کا استحقاق بھی ہے، جس کے ساتھ کوئی بھی شخص اپنی مرضی سے، بہت کم قیمت پر جا سکتا ہے۔

اوسط امریکی کے پاس جائیداد کے حقوق کی حفاظت ہے جو دنیا کے کسی دوسرے ملک میں نہیں ملتی۔ وہ اپنی زائد رقم کو اس یقین دہانی کے ساتھ کسی بینک میں رکھ سکتا ہے کہ اس کی حکومت اس کی حفاظت کرے گی، اور اگر بینک ناکام ہو جاتا ہے تو اس کا بھلا کرے گا۔ اگر کوئی امریکی شہری ایک ریاست سے دوسری ریاست جانا چاہتا ہے تو اسے نہ کسی پاسپورٹ کی ضرورت ہے، نہ کسی کی اجازت۔ وہ جب چاہے۔ جا سکتا ہے، اور اپنی مرضی سے واپس آ سکتا ہے۔ مزید برآں، وہ ٹرین، پرائیویٹ آٹوموبائل، بس، ہوائی جہاز، یا جہاز کے ذریعے سفر کر سکتا ہے، جیسا کہ اس کی پاکٹ بک کی اجازت ہے۔ جرمنی، روس، اٹلی اور دیگر یورپی اور مشرقی ممالک میں لوگ اتنی آزادی اور اتنی کم قیمت پر سفر نہیں کر سکتے۔

وہ "معجزہ" جس نے یہ نعمتیں فراہم کیں

ہم اکثر سیاست دانوں کو امریکہ کی آزادی کا اعلان کرتے ہوئے سنتے ہیں، جب وہ ووٹ مانگتے ہیں، لیکن شاذ و نادر ہی وہ اس "آزادی" کے ماخذ یا نوعیت کے تجزیے کے لیے وقت نکالتے ہیں یا کافی کوشش کرتے ہیں۔ پیسنے کے لیے کوئی کلہاڑی نہیں، اظہار کرنے کے لیے کوئی رنجش نہیں، کوئی غلط مقاصد نہیں کیے جا سکتے، مجھے اس پراسرار، تجریدی، بڑی غلط فہمی والی "کچھ" کے واضح تجزیے میں جانے کا اعزاز حاصل ہے جو امریکہ کے ہر شہری کو زیادہ نعمتیں، دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع فراہم کرتا ہے، کسی بھی ملک سے زیادہ آزادی کسی بھی ملک میں پائی جاتی ہے۔

مجھے اس اندیکھی طاقت کے ماخذ اور نوعیت کا تجزیہ کرنے کا حق ہے، کیونکہ میں ایک چوتھائی صدی سے زیادہ عرصے سے جانتا ہوں، اور جانتا ہوں، اس طاقت کو منظم کرنے والے بہت سے افراد اور بہت سے جو اب اس کی دیکھ بھال کے ذمہ دار ہیں۔

بنی نوع انسان کے اس پراسرار محسن کا نام ہے سرمایہ!

کیپٹل اکیلے پیسے پر مشتمل نہیں ہے، بلکہ خاص طور پر مردوں کے انتہائی منظم، ذہین گروہوں پر مشتمل ہے جو عوام کی بھلائی کے لیے اور اپنے لیے منافع بخش طریقے سے پیسے کے استعمال کے طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

یہ گروپس سائنس دان، ماہرین تعلیم، کیمیا دان، موجد، کاروباری تجزیہ کار، پبلسٹی مین، ٹرانسپورٹیشن کے ماہرین، اکاؤنٹنٹس، وکلاء، ڈاکٹرز، اور صنعت اور کاروبار کے تمام شعبوں میں اعلیٰ مہارت رکھنے والے مرد اور خواتین پر مشتمل ہیں۔ وہ کوشش کے نئے شعبوں میں پیشرفت کرتے ہیں، تجربہ کرتے ہیں اور بلیز ٹریلس کرتے ہیں۔ وہ کالجوں، ہسپتالوں، سرکاری اسکولوں کی حمایت کرتے ہیں، اچھی سڑکیں بناتے ہیں، اخبارات شائع کرتے ہیں، حکومت کے زیادہ تر اخراجات ادا کرتے ہیں، اور انسانی ترقی کے لیے ضروری متعدد تفصیلات کا خیال رکھتے ہیں۔ مختصراً کہا جائے تو سرمایہ دار تہذیب کے دماغ ہوتے ہیں، کیونکہ وہ تمام تر تانے بانے فراہم کرتے ہیں جس میں تمام تعلیم، روشن خیالی اور انسانی ترقی ہوتی ہے۔

پیسہ، دماغ کے بغیر، ہمیشہ خطرناک ہے. مناسب طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، یہ تہذیب کا سب سے اہم ضروری ہے. یہاں بیان کردہ سادہ ناشتہ نیویارک کے خاندان کو ایک ایک پیسے پر یا کسی اور قیمت پر نہیں پہنچایا جا سکتا تھا، اگر منظم سرمائے نے انہیں چلانے کے لیے مشینری، بحری جہاز، ریل روڈ اور تربیت یافتہ آدمیوں کی بڑی فوج فراہم نہ کی ہوتی۔

منظم سرمائے کی اہمیت کا تھوڑا سا اندازہ اس بات کا تصور کرنے کی کوشش سے کیا جا سکتا ہے کہ آپ اپنے آپ کو سرمائے کی امداد کے بغیر جمع کرنے اور نیویارک شہر کے خاندان تک پہنچانے کی ذمہ داری کے بوجھ تلے دبے ہوئے ہیں، جس کا بیان سادہ ناشتا ہے۔

چائے کی فراہمی کے لیے، آپ کو چین یا انڈیا کا سفر کرنا پڑے گا، دونوں ہی امریکہ سے بہت لمبے فاصلے پر ہیں۔ جب تک آپ ایک بہترین تیراک نہیں ہیں، آپ راؤنڈ ٹرپ کرنے سے پہلے تھک جائیں گے۔ پھر، بھی، ایک اور مسئلہ آپ کا سامنا کرے گا. آپ پیسے کے لیے کیا استعمال کریں گے، یہاں تک کہ اگر آپ کے پاس سمندر میں تیرنے کی جسمانی قوت ہو؟

چینی کی فراہمی کے لیے، آپ کو کیوبا کے لیے ایک اور طویل تیرنا پڑے گا، یا یوٹاہ کے شوگر بیٹ سیکشن تک لمبی چہل قدمی کرنی ہوگی۔ لیکن پھر بھی، آپ چینی کے بغیر واپس آ سکتے ہیں، کیونکہ چینی پیدا کرنے کے لیے منظم کوشش اور پیسہ ضروری ہے، اس کے لیے کچھ نہیں کہنا کہ اسے بہتر کرنے، ٹرانسپورٹ کرنے، اور اسے ریاستہائے متحدہ میں کہیں بھی ناشتے کی میز پر پہنچانے کے لیے کیا ضروری ہے۔

انڈے، آپ نیو یارک سٹی کے قریب گودام کے صحن سے آسانی سے ڈیلیور کر سکتے ہیں، لیکن آپ کو فلوریڈا تک بہت طویل پیدل سفر کرنا پڑے گا اور واپس جانا پڑے گا، اس سے پہلے کہ آپ دو گلاس گریپ فروٹ جوس پیش کر سکیں۔

جب آپ گندم کی روٹی کے چار ٹکڑوں کے پیچھے جاتے تو آپ کینساس یا گندم اگانے والی دوسری ریاستوں میں سے کسی ایک کے لیے ایک اور لمبی سیر کریں گے۔

کو مینو سے خارج کرنا پڑے گا، کیونکہ وہ مردوں کی تربیت یافتہ تنظیم اور The Rippled Wheat Biscuits مناسب مشینری کی محنت کے علاوہ دستیاب نہیں ہوں گے، جو کہ سب کی سرمایہ کاری کا مطالبہ کرتے ہیں۔

آرام کرتے ہوئے، آپ جنوبی امریکہ کے لیے ایک اور چھوٹی تیراکی کے لیے روانہ ہو سکتے ہیں، جہاں آپ کیلے کے ایک جوڑے اٹھائیں گے، اور واپسی پر، آپ ڈیری والے قریبی فارم میں تھوڑی سی واک کر سکتے ہیں اور کچھ مکھن اور کریم لے سکتے ہیں۔ تب آپ کا نیو یارک سٹی کا خاندان بیٹھ کر ناشتے سے لطف اندوز ہونے کے لیے تیار ہو جائے گا، اور آپ اپنی محنت کے لیے دو پیسے جمع کر سکتے ہیں!

مضحکہ خیز لگتا ہے، ہے نا؟ ٹھیک ہے، جو طریقہ کار بیان کیا گیا ہے وہ واحد ممکن طریقہ ہو گا کہ خوراک کی ان سادہ اشیاء کو نیویارک شہر کے قلب تک پہنچایا جا سکتا ہے، اگر ہمارے پاس سرمایہ دارانہ نظام نہ ہوتا۔

اس سادہ ناشتے کی ترسیل میں استعمال ہونے والے ریل روڈز اور بھاپ والے جہازوں کی تعمیر اور دیکھ بھال کے لیے درکار رقم اتنی بڑی ہے کہ کسی کے تصور کو بھی جھنجھوڑ دیتا ہے۔ یہ سیکڑوں ملین ڈالر میں چلتا ہے، جہازوں اور ٹرینوں کو چلانے کے لیے درکار تربیت یافتہ ملازمین کی فوجوں کا ذکر نہیں۔ لیکن، نقل و حمل سرمایہ دارانہ امریکہ میں جدید تہذیب کی ضروریات کا صرف ایک حصہ ہے۔ اس سے پہلے کہ لے جانے کے لیے کچھ ہو، زمین سے کوئی چیز اگائی جائے، یا تیار کی جائے اور مارکیٹ کے لیے تیار کی جائے۔ یہ سامان، مشینری، باکسنگ، مارکیٹنگ، اور لاکھوں مردوں اور عورتوں کی اجرت کے لیے مزید ملین ڈالرز کا مطالبہ کرتا ہے۔

بھاپ سے چلنے والے جہاز اور ریل روڈ زمین سے نہیں نکلتے اور خود بخود کام کرتے ہیں۔ وہ تہذیب کی پکار کے جواب میں ان مردوں کی محنت اور چالاکی اور تنظیمی صلاحیتوں کے ذریعے آتے ہیں جن کے پاس تخیل، ایمان، جوش، فیصلہ، استقامت ہے! یہ لوگ سرمایہ دار کہلاتے ہیں۔ وہ تعمیر، تعمیر، حاصل کرنے، کارآمد پیش کرنے کی خواہش سے متاثر ہوتے ہیں۔

خدمت کریں، منافع کمائیں اور دولت جمع کریں۔ اور، کیونکہ وہ رینڈر کرتے ہیں۔

خدمت جس کے بغیر کوئی تہذیب نہیں ہوگی، وہ اپنے آپ کو بڑی دولت کی راہ میں ڈال دیتے ہیں۔

صرف ریکارڈ کو سادہ اور قابل فہم رکھنے کے لیے، میں یہ اضافہ کروں گا کہ یہ سرمایہ دار خود وہی آدمی ہیں جن کے بارے میں ہم میں سے اکثر نے صابن کے ڈبوں والے تقریر کرتے ہوئے سنا ہے۔ یہ وہی لوگ ہیں جن کو بنیاد پرست، دھوکے باز، بے ایمان سیاست دان اور پیوند کاری کرنے والے مزدور رہنما "شکاری مفادات" یا "وال اسٹریٹ" کہتے ہیں۔

میں مردوں کے کسی گروہ یا معاشیات کے کسی نظام کے حق میں یا اس کے خلاف کوئی اختصار پیش کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں۔ میں اجتماعی سودے بازی کی مذمت کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں جب میں "مزدور لیڈروں کی پیوند کاری" کا حوالہ دیتا ہوں اور نہ ہی میرا مقصد سرمایہ داروں کے نام سے جانے جانے والے تمام افراد کو صحت کا صاف بل دینا ہے۔

اس کتاب کا مقصد - ایک ایسا مقصد جس کے لیے میں نے ایک چوتھائی صدی سے وفاداری کے ساتھ وقف کیا ہے - یہ ہے کہ ان تمام لوگوں کے سامنے پیش کیا جائے جو علم کے خواہاں ہیں، سب سے زیادہ قابل اعتماد فلسفہ جس کے ذریعے لوگ اپنی خواہش کے مطابق دولت جمع کر سکتے ہیں۔

میں نے یہاں سرمایہ دارانہ نظام کے معاشی فوائد کا تجزیہ کیا ہے تاکہ یہ ظاہر ہو سکے:

1. کہ جو بھی دولت کے متلاشی ہیں، انہیں چاہیے کہ وہ خود کو اس نظام کے مطابق پہچانیں اور اس کے مطابق ڈھال لیں جو قسمت کے تمام طریقوں کو کنٹرول کرتا ہے، بڑے یا چھوٹے، اور

2. تصویر کا رخ اس کے برعکس پیش کرنا جو سیاست دانوں اور ڈیماگوگس کی طرف سے دکھایا جا رہا ہے جو جان بوجھ کر اپنے سامنے لائے جانے والے مسائل کی پردہ پوشی کرتے ہیں، منظم سرمائے کا حوالہ دے کر گویا یہ کوئی زہریلی چیز ہے۔

یہ ایک سرمایہ دارانہ ملک ہے، اس کی ترقی سرمائے کے استعمال سے ہوئی ہے، اور ہم جو آزادی اور مواقع کی نعمتوں میں حصہ لینے کے حق کا دعویٰ کرتے ہیں، ہم جو یہاں دولت جمع کرنے کے درپے ہیں، وہ یہ بھی جان سکتے ہیں کہ اگر منظم سرمایہ ان فوائد کو فراہم نہ کرتا تو ہمارے لیے نہ تو دولت ہوتی اور نہ ہی موقع۔

بیس سال سے زیادہ عرصے سے یہ بنیاد پرستوں، خود غرض سیاست دانوں، بدمعاشوں، بدمعاش مزدور لیڈروں کے لیے ایک قدرے مقبول اور بڑھتا ہوا تفریح رہا ہے۔

اور اس موقع پر مذہبی رہنما، "وال اسٹریٹ، دی" پر پاٹ شاٹس لینے کے لیے

"منی چینجرز، اور بڑا کاروبار۔

یہ عمل اس قدر عام ہو گیا کہ ہم نے کاروباری مندی کے دوران دیکھا، اعلیٰ سرکاری افسروں کے سستے سیاستدانوں اور مزدور رہنماؤں کے ساتھ کھڑے ہونے کا ناقابلِ یقین نظارہ، جس نے صنعتی امریکہ کو زمین کا سب سے امیر ملک بنا دیا ہے اس نظام کا گلا گھونٹنے کے کھلے عام مقصد کے ساتھ لائن اپ اتنا عام اور اتنا منظم تھا کہ اس نے امریکہ کو اب تک کے بدترین افسردگی کو طول دیا۔ اس سے لاکھوں آدمیوں کو ان کی ملازمتوں پر خرچ کرنا پڑا، کیونکہ یہ ملازمتیں صنعتی اور سرمایہ دارانہ نظام کا لازمی حصہ تھیں جو قوم کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہیں۔

حکومتی اہلکاروں اور خود غرض افراد کے اس غیر معمولی اتحاد کے دوران جو امریکی نظام صنعت پر "اوپن سیزن" کا اعلان کر کے منافع حاصل کرنے کی کوشش کر رہے تھے، ایک خاص قسم کے لیبر لیڈر نے ان کے ساتھ افواج میں شمولیت اختیار کی۔

سیاست دانوں نے ووٹروں کو اس قانون سازی کے بدلے میں ڈیلیور کرنے کی پیشکش کی جس کا مقصد مردوں کو صنعت سے دولت کمانے کی اجازت دینے کے لیے بنایا گیا ہے، بجائے اس کے کہ ایک دن کے کام کے لیے ایک منصفانہ کام دینے کے بہتر طریقے کار کے ذریعے۔

ملک بھر میں لاکھوں مرد و خواتین اب بھی بغیر دینے کے حاصل کرنے کی اس مقبول تفریح میں مصروف ہیں۔ ان میں سے کچھ مزدور یونینوں کے ساتھ قطار میں کھڑے ہیں، جہاں وہ کم گھنٹے اور زیادہ تنخواہ کا مطالبہ کرتے ہیں!

دوسرے کام کرنے میں بالکل تکلیف نہیں لیتے ہیں۔ وہ حکومت سے ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں اور اسے حاصل کر رہے ہیں۔ ان کے آزادی کے حقوق کے بارے میں ان کے خیال کا نیویارک شہر میں مظاہرہ کیا گیا، جہاں پوسٹ ماسٹر کے پاس "ریلیف سے فائدہ اٹھانے والوں" کے ایک گروپ کے ذریعے پرتشدد شکایت درج کروائی گئی، کیونکہ پوسٹ مین نے انہیں صبح 7:30 بجے بیدار کیا تاکہ وہ سرکاری امدادی چیکس پہنچا سکیں۔ انہوں نے مطالبہ کیا کہ ڈیلیوری کا وقت 10:00 بجے تک مقرر کیا جائے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ دولت صرف ان مردوں کے عمل سے جمع کی جا سکتی ہے جو خود کو گروہوں میں منظم کرتے ہیں اور کم خدمت کے لیے زیادہ معاوضے کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو صبح سویرے آپ کو رقم کی ترسیل کے وقت پریشان کیے بغیر حکومت سے ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو اپنے ووٹوں کی خریدوفروخت پر یقین رکھتے ہیں جو کہ قانون کے بدلے میں عوام کے ووٹوں کی خریدوفروخت کرتے ہیں۔ خزانے، آپ اپنے یقین پر محفوظ رہ سکتے ہیں، اس یقین کے ساتھ کہ کوئی آپ کو پریشان نہیں کرے گا،

کیونکہ یہ ایک آزاد ملک ہے جہاں ہر آدمی اپنے جیسا سوچ سکتا ہے۔

پلیز، جہاں تقریباً ہر شخص تھوڑی محنت کے ساتھ رہ سکتا ہے، جہاں بہت سے لوگ بغیر کوئی کام کیے اچھی زندگی گزار سکتے ہیں۔

تاہم، آپ کو اس آزادی کے بارے میں مکمل سچائی جاننی چاہیے جس پر بہت سے لوگ فخر کرتے ہیں، اور بہت کم لوگ سمجھتے ہیں۔ یہ جتنا عظیم ہے، جہاں تک یہ پہنچتا ہے، جتنی مراعات یہ فراہم کرتا ہے، یہ نہیں کرتا، اور کوشش کے بغیر دولت نہیں لا سکتا۔

دولت کو جمع کرنے اور قانونی طور پر رکھنے کا صرف ایک ہی قابل بھروسہ طریقہ ہے اور وہ ہے مفید خدمت پیش کرنا۔ آج تک کوئی ایسا نظام نہیں بنایا گیا جس کے ذریعے آدمی قانونی طور پر محض تعداد کے زور پر دولت حاصل کر سکے، یا اس کے بدلے میں کسی نہ کسی شکل کی مساوی قیمت دیے بغیر۔

ایک اصول ہے جسے معاشیات کا قانون کہا جاتا ہے! یہ ایک نظریہ سے زیادہ ہے۔ یہ ایک ایسا قانون ہے جسے کوئی بھی آدمی نہیں مار سکتا۔

اصول کے نام کو اچھی طرح سے نشان زد کریں، اور اسے یاد رکھیں، کیونکہ یہ تمام سیاستدانوں اور سیاسی مشینوں سے کہیں زیادہ طاقتور ہے۔ یہ تمام مزدور یونینوں کے کنٹرول سے بالاتر ہے۔ اسے کسی بھی کالنگ میں دھوکے بازوں یا خود ساختہ لیڈروں سے متاثر نہیں کیا جا سکتا، نہ ہی متاثر کیا جا سکتا ہے اور نہ ہی رشوت دی جا سکتی ہے۔ مزید یہ کہ، اس کے پاس سب دیکھنے والی آنکھ ہے، اور بک کیپنگ کا ایک بہترین نظام ہے،

جو کہ بغیر دیے حاصل کرنے کی کوشش میں مصروف ہر انسان کے لین دین کا صحیح حساب رکھتا ہے۔ جلد یا بدیر اس کے آڈیٹر آتے ہیں، بڑے اور چھوٹے افراد کے ریکارڈ کو دیکھتے ہیں، اور حساب کتاب کا مطالبہ کرتے ہیں۔

وال اسٹریٹ، بڑا کاروبار، سرمائے کے شکاری مفادات،" یا جو بھی نام آپ اس نظام کو دینے کے لیے منتخب کرتے" ہیں جس نے ہمیں امریکی آزادی دی ہے، وہ مردوں کے اس گروہ کی نمائندگی کرتا ہے جو اقتصادیات کے اس طاقتور قانون کو سمجھتے ہیں، ان کا احترام کرتے ہیں اور خود کو ڈھالتے ہیں! ان کا مالی تسلسل ان کے قانون کا احترام کرنے پر منحصر ہے۔

امریکہ میں رہنے والے زیادہ تر لوگ یہ ملک، اس کا سرمایہ دارانہ نظام اور سب کچھ پسند کرتے ہیں۔ مجھے اعتراف کرنا چاہیے کہ میں اس سے بہتر ملک نہیں جانتا، جہاں کسی کو دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع مل سکتے ہیں۔ ان کے اعمال اور اعمال سے پرکھا جائے تو اس ملک میں کچھ ایسے بھی ہیں جو اسے پسند نہیں کرتے۔ یہ یقیناً ان کا استحقاق ہے۔ اگر وہ

اس ملک کو پسند نہیں کرتے، اس کا سرمایہ دارانہ نظام، اس کے لامحدود مواقع، انہیں صاف کرنے کا اعزاز حاصل ہے! ہمیشہ دوسرے ممالک ہیں، جیسے جرمنی، روس اور اٹلی، جہاں کوئی شخص آزادی سے لطف اندوز ہونے کے لیے اپنا ہاتھ آزما سکتا ہے، اور دولت جمع کرنا کوئی خاص بات نہیں ہے۔

امریکہ تمام آزادی اور دولت جمع کرنے کے تمام مواقع فراہم کرتا ہے جس کی کسی بھی ایماندار شخص کو ضرورت ہو سکتی ہے۔ جب کوئی کھیل کے لیے شکار پر جاتا ہے، تو وہ شکار کے میدانوں کا انتخاب کرتا ہے جہاں کھیل بہت ہوں۔ دولت کی تلاش میں، وہی اصول فطری طور پر حاصل کرے گا۔

اگر یہ دولت ہے جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں، تو ایسے ملک کے امکانات کو نظر انداز نہ کریں جس کے شہری اتنے امیر ہیں کہ خواتین، اکیلے ہی، لپ سٹکس، روج اور کاسمیٹکس کے لیے سالانہ دو سو ملین ڈالر خرچ کرتی ہیں۔ دولت کے متلاشی لوگ، ایک ایسے ملک کے سرمایہ دارانہ نظام کو تباہ کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے دو بار سوچیں جس کے شہری گریٹنگ کارڈز کے لیے سالانہ پچاس ملین ڈالر خرچ کرتے ہیں، جس سے اپنی آزادی کی تعریف کا اظہار کیا جا سکتا ہے۔

اگر یہ رقم ہے جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں، تو غور سے ایک ایسے ملک پر غور کریں جو سگریٹ کے لیے سالانہ کروڑوں ڈالر خرچ کرتا ہے، جس سے ہونے والی آمدنی کا بڑا حصہ صرف چار بڑی کمپنیوں کو جاتا ہے جو اس قومی بلڈر کو "نان چالنس" اور "خاموش اعصاب" فراہم کرنے میں مصروف ہیں۔

ہر طرح سے ایک ایسے ملک پر کافی غور کیا جائے جس کے لوگ چلتی ہوئی تصویریں دیکھنے کے استحقاق کے لیے سالانہ پندرہ ملین ڈالر سے زیادہ خرچ کرتے ہیں، اور شراب، نشہ اور دیگر کم طاقتور سافٹ ڈرنکس اور قہقہے لگانے کے لیے چند اضافی ملین شیروں میں پھینک دیتے ہیں۔

کسی ایسے ملک سے بھاگنے کی اتنی جلدی نہ کریں جس کے لوگ اپنی مرضی سے، حتیٰ کہ بے تابی سے، فٹ بال، بیس بال اور انعامی لڑائیوں کے لیے لاکھوں ڈالر سالانہ کے حوالے کرتے ہیں۔

جس کے باشندے سالانہ ایک ملین ڈالر چیونگم کے لیے STICK اور، ہر طرح سے، ایک ایسے ملک کی طرف سے دیتے ہیں، اور ایک ملین سیفٹی ریزر بلیڈ کے لیے۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ یہ دولت جمع کرنے کے لیے دستیاب ذرائع کا آغاز ہے۔ آسائشوں اور غیر ضروری چیزوں میں سے صرف چند کا ذکر کیا گیا ہے۔ لیکن، یاد رکھیں کہ تجارتی سامان کی ان چند اشیاء کی تیاری، نقل و حمل اور مارکیٹنگ کا کاروبار لاکھوں مردوں اور عورتوں کو باقاعدہ روزگار فراہم کرتا ہے، جو ان کی خدمات کے عوض ماہانہ کئی ملین ڈالر وصول کرتے ہیں، اور اسے آسائشوں اور ضروریات دونوں کے لیے آزادانہ طور پر خرچ کرتے ہیں۔

خاص طور پر یاد رکھیں کہ تجارتی مال اور ذاتی خدمات کے اس سارے تبادلے کے پیچھے دولت جمع کرنے کے مواقع کی کثرت مل سکتی ہے۔ یہاں ہمارا امریکی فری ڈوم کسی کی مدد کے لیے آتا ہے۔ آپ کو، یا کسی کو بھی ان کاروباروں کو جاری رکھنے کے لیے ضروری کوششوں کے کسی بھی حصے میں شامل ہونے سے روکنے کے لیے کچھ نہیں ہے۔ اگر کسی کے پاس اعلیٰ ہنر، تربیت، تجربہ ہے تو وہ بڑی مقدار میں دولت جمع کر سکتا ہے۔ جو لوگ اتنے خوش قسمت نہیں ہیں وہ چھوٹی مقدار میں جمع کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی بہت معمولی محنت کے عوض روزی کما سکتا ہے۔

تو- آپ وہاں ہیں!

آپ کے سامنے مواقع نے اپنا سامان پھیلا دیا ہے۔ آگے بڑھیں، جو آپ چاہتے ہیں اسے منتخب کریں، اپنا منصوبہ بنائیں، منصوبہ کو عملی جامہ پہنائیں، اور اس پر عمل کریں۔

استقامت کے ساتھ "سرمایہ دار" امریکہ باقی کام کرے گا۔ آپ اس پر بہت زیادہ انحصار کر سکتے ہیں — سرمایہ دارانہ امریکہ ہر شخص کو مفید خدمت پیش کرنے اور خدمت کی قدر کے تناسب سے دولت اکٹھا کرنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔

نظام" کسی کو بھی اس حق سے انکار نہیں کرتا، لیکن یہ ایسا نہیں کرتا، اور کچھ نہ کچھ دینے کا وعدہ نہیں" کر سکتا، کیونکہ نظام، خود، اقتصادیات کے قانون کے ذریعے اٹل کنٹرول کیا جاتا ہے جو نہ تو تسلیم کرتا ہے اور نہ ہی زیادہ دیر تک برداشت کرتا ہے، بغیر دینے کے حاصل کر رہا ہے۔

معاشیات کا قانون قدرت نے منظور کیا تھا! کوئی سپریم کورٹ نہیں ہے جس میں اس قانون کی خلاف ورزی کرنے والے اپیل کر سکیں۔ قانون اس کی خلاف ورزی کے لیے دونوں سزائیں دیتا ہے، اور اس کی پابندی کے لیے مناسب انعامات، بغیر کسی مداخلت یا کسی انسان کی مداخلت کے امکان کے۔ قانون کو منسوخ نہیں کیا جا سکتا۔ یہ آسمانوں کے ستاروں کی طرح طے شدہ ہے، اور اس کے تابع ہے، اور اسی نظام کا ایک حصہ ہے جو ستاروں کو کنٹرول کرتا ہے۔

کیا کوئی اپنے آپ کو اقتصادیات کے قانون کے مطابق ڈھالنے سے انکار کر سکتا ہے؟

بے شک! یہ ایک آزاد ملک ہے، جہاں تمام مرد یکساں حقوق کے ساتھ پیدا ہوئے ہیں، بشمول معاشیات کے قانون کو نظر انداز کرنے کا استحقاق۔

پھر کیا ہوتا ہے؟

ٹھیک ہے، اس وقت تک کچھ نہیں ہوتا جب تک کہ بڑی تعداد میں لوگ قانون کو نظر انداز کرنے اور جو چاہیں طاقت کے ذریعے لینے کے واضح مقصد کے لیے فورسز میں شامل نہیں ہوتے۔

پھر آتا ہے ڈکٹیٹر، اچھی طرح سے منظم فائرنگ اسکواڈز اور مشین گنوں کے ساتھ!

امریکہ میں ہم ابھی اس مرحلے تک نہیں پہنچے! لیکن ہم نے وہ سب سنا ہے جو ہم جاننا چاہتے ہیں کہ سسٹم کیسے کام کرتا ہے۔ شاید ہم اتنے خوش قسمت ہوں کہ اتنی بھیانک حقیقت کے بارے میں ذاتی معلومات کا مطالبہ نہ کریں۔ بلا شبہ ہم اپنی تقریر کی آزادی، عمل کی آزادی، اور دولت کے بدلے کارآمد خدمت پیش کرنے کی آزادی کو ترجیح دیں گے۔

ووٹوں کے بدلے سرکاری خزانے پر چھاپے مارنے کا اختیار مردوں اور عورتوں کو دینے کا عمل، بعض اوقات انتخابات کا نتیجہ ہوتا ہے، لیکن جیسے جیسے رات آتی ہے، حتمی نتیجہ سامنے آتا ہے۔ جب ہر پیسہ غلط طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، تو کمپاؤنڈ سود پر کمپاؤنڈ سود کے ساتھ ادا کرنا ضروری ہے۔ اگر قبضہ کرنے والوں کو

واپس کرنے پر مجبور نہیں کیا جاتا ہے، تو بوجھ ان کے بچوں اور ان کے بچوں کے بچوں پر پڑتا ہے، یہاں تک کہ تیسری اور چوتھی نسل تک۔ قرض سے بچنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔

مرد اجرتوں میں اضافے اور کام کے اوقات کم کرنے کے مقصد سے خود کو گروپس بنا سکتے ہیں، اور کبھی کبھی کرتے ہیں۔ ایک نقطہ ہے جس سے وہ آگے نہیں جا سکتے۔ یہ وہ نقطہ ہے جس پر اقتصادیات کا قانون قدم رکھتا ہے، اور شیرف کو آجر اور ملازمین دونوں ملتے ہیں۔

چھ سال تک، 1929 سے 1935 تک، امریکہ کے لوگ، امیر اور غریب دونوں ہی، اولڈ مین اکنامکس کو تمام کاروبار، صنعتیں اور بنکوں کو شیرف کے حوالے کرتے ہوئے بمشکل یاد کرتے رہے۔ یہ ایک خوبصورت نظارہ نہیں تھا! اس نے ہجوم کی نفسیات کے لیے ہمارے احترام میں اضافہ نہیں کیا جس کے ذریعے مرد ہواؤں کو دلیل دیتے ہیں اور بغیر دینے کے حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہم جو ان چھ حوصلہ شکن سالوں سے گزرے، جب خوف کاٹھی میں تھا، اور ایمان زمین پر تھا، یہ نہیں بھول سکتے کہ معاشیات کے قانون نے امیر اور غریب، کمزور اور مضبوط، بوڑھے اور جوان دونوں سے کتنی بے رحمی کے ساتھ اپنا نقصان اٹھایا۔ ہم ایسے کسی اور تجربے سے نہیں گزرنا چاہیں گے۔

یہ مشاہدات مختصر وقت کے تجربے پر قائم نہیں ہیں۔ وہ پچیس سال کے محتاط تجزیے کا نتیجہ ہیں جن کو امریکہ نے سب سے زیادہ کامیاب اور سب سے زیادہ ناکام آدمی جانا ہے۔

باب 8 فیصلہ

تاخیر کی مہارت

دولت کی طرف ساتواں قدم

ناکامی کا سامنا کرنے والے 25,000 سے زیادہ مردوں اور عورتوں کے درست تجزیے نے اس حقیقت کا انکشاف کیا کہ ناکامی کی 30 بڑی وجوہات کی فہرست میں فیصلہ کی کمی سر فہرست تھی۔ یہ محض ایک نظریہ کا بیان نہیں ہے - یہ ایک حقیقت ہے۔

تاخیر، فیصلہ کے برعکس، ایک مشترکہ دشمن ہے جسے عملی طور پر ہر آدمی کو فتح کرنا چاہیے۔

جب آپ اس کتاب کو پڑھنا ختم کر لیں گے تو آپ کو فوری اور قطعی فیصلوں تک پہنچنے کی اپنی صلاحیت کو جانچنے کا موقع ملے گا، اور اس کے بیان کردہ اصولوں کو عملی جامہ پہنانے کے لیے تیار ہوں گے۔

کئی سو لوگوں کے تجزیے سے جنہوں نے ملین ڈالر سے بھی زیادہ دولت جمع کر لی تھی، اس حقیقت کا انکشاف ہوا کہ ان میں سے ہر ایک کو فوری طور پر فیصلوں تک پہنچنے اور ان فیصلوں کو آہستہ آہستہ، اگر، اور جب تبدیل کیا گیا تھا، تبدیل کرنے کی عادت تھی۔ وہ لوگ جو پیسے جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں، بغیر کسی استثنا کے، فیصلوں پر پہنچنے کی عادت ہوتی ہے، اگر سب کچھ، بہت آہستہ، اور ان فیصلوں کو جلدی اور اکثر تبدیل کرتے ہیں۔

ہینری فورڈ کی سب سے نمایاں خصوصیات میں سے ایک فیصلوں پر جلدی اور یقینی طور پر پہنچنے اور انہیں آہستہ آہستہ تبدیل کرنے کی عادت ہے۔ یہ خوبی مسٹر فورڈ میں اس قدر واضح ہے کہ اس نے اسے ضدی ہونے کی شہرت دی ہے۔ یہی خوبی تھی جس نے مسٹر فورڈ کو اپنے مشہور ماڈل "T" (دنیا کی سب سے بدصورت کار) کی تیاری جاری رکھنے پر اکسایا، جب ان کے تمام مشیر، اور کار کے بہت سے خریدار ان سے اسے تبدیل کرنے پر زور دے رہے تھے۔

شاید، مسٹر فورڈ نے تبدیلی کرنے میں بہت تاخیر کی، لیکن کہانی کا دوسرا رخ یہ ہے کہ، ماڈل میں تبدیلی کے ضروری ہونے سے پہلے، مسٹر فورڈ کے فیصلہ کی مضبوطی نے بہت بڑی کامیابی حاصل کی۔ اس میں بہت کم شک ہے کہ مسٹر فورڈ کی فیصلہ کی قطعیت کی عادت ہٹ دھرمی کے تناسب کو مانتی ہے، لیکن یہ خوبی فیصلوں تک پہنچنے میں سست روی اور انہیں تبدیل کرنے میں جلد بازی سے بہتر ہے۔

زیادہ تر لوگ جو اپنی ضروریات کے لیے کافی رقم جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں، عام طور پر، دوسروں کی "رائے" سے آسانی سے متاثر ہوتے ہیں۔ وہ اخبارات اور "گپ شپ" کرنے والے پڑوسیوں کو ان کے لیے اپنی "سوچ" کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ "رائے زمین پر سب سے سستی شے ہیں۔ ہر ایک کے پاس رائے کا ایک جھنڈ ہوتا ہے جو ہر اس شخص کی خواہش کے لیے تیار ہوتا ہے جو انہیں قبول کرتا ہے۔ اگر آپ "رائے" سے متاثر ہوتے ہیں جب آپ فیصلوں پر پہنچ جاتے ہیں، تو آپ کسی بھی اقدام میں کامیاب نہیں ہوں گے، آپ کی اپنی خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے سے بہت کم۔

اگر آپ دوسروں کی رائے سے متاثر ہیں تو آپ کی اپنی کوئی خواہش نہیں ہوگی۔

جب آپ یہاں بیان کیے گئے اصولوں کو عملی جامہ پہنانا شروع کریں تو اپنے فیصلوں تک پہنچ کر اور ان پر عمل کرتے ہوئے اپنی صلاحت کو برقرار رکھیں۔ اپنے "ماسٹر مائنڈ" کے اراکین کے علاوہ کسی کو بھی اعتماد میں نہ لیں

گروپ، اور اس گروپ کے انتخاب میں بہت یقین رکھیں، کہ آپ صرف انتخاب کرتے ہیں۔

وہ لوگ جو آپ کے مقصد کے ساتھ مکمل ہمدردی اور ہم آہنگی میں ہوں گے۔

قریبی دوست اور رشتہ دار، اگرچہ ایسا کرنے کا مطلب نہیں ہے، اکثر کسی کو "رائے" کے ذریعے اور کبھی کبھی طنز کے ذریعے، جس کا مطلب مزاحیہ ہوتا ہے۔ ہزاروں مرد اور عورتیں زندگی بھر اپنے ساتھ احساس کمتری کا شکار رہتے ہیں، کیونکہ کسی نے کسی نیک، لیکن جاہل شخص نے "رائے" یا طنز کے ذریعے ان کا اعتماد ختم کر دیا۔

آپ کا اپنا دماغ اور دماغ ہے۔ اسے استعمال کریں، اور اپنے فیصلوں تک پہنچیں۔ اگر آپ کو دوسرے لوگوں سے حقائق یا معلومات کی ضرورت ہے، تاکہ آپ کو فیصلوں تک پہنچنے کے قابل بنایا جا سکے، جیسا کہ آپ شاید بہت سے معاملات میں کریں گے۔ ان حقائق کو حاصل کریں یا اپنے مقصد کو ظاہر کیے بغیر خاموشی سے اپنی ضرورت کی معلومات کو محفوظ کریں۔

یہ ان لوگوں کی خصوصیت ہے جن کے پاس صرف ایک ہچکچاہٹ یا علم کا پوشیدہ ہے کہ وہ یہ تاثر دینے کی کوشش کرتے ہیں کہ ان کے پاس بہت زیادہ علم ہے۔ ایسے لوگ عام طور پر بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں اور بہت کم سنتے ہیں۔ اپنی آنکھیں اور کان کھلے رکھیں- اور اپنا منہ بند رکھیں، اگر آپ فوری فیصلے کی عادت ڈالنا چاہتے ہیں۔ جو بہت زیادہ بولتے ہیں وہ کچھ اور کرتے ہیں۔ اگر آپ سننے سے زیادہ بات کرتے ہیں، تو آپ نہ صرف اپنے آپ کو مفید علم جمع کرنے کے بہت سے مواقع سے محروم کر دیتے ہیں، بلکہ آپ اپنے منصوبوں اور مقاصد کو لوگوں کے سامنے بھی ظاہر کرتے ہیں جو آپ کو شکست دینے میں بہت خوش ہوں گے، کیونکہ وہ آپ سے حسد کرتے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ جب بھی آپ کسی ایسے شخص کی موجودگی میں اپنا منہ کھولتے ہیں جس کے پاس علم کی کثرت ہے، آپ اس شخص کو، آپ کے علم کا صحیح ذخیرہ، یا آپ کی اس کی کمی کو ظاہر کرتے ہیں!
حقیقی حکمت عام طور پر شائستگی اور خاموشی کے ذریعے نمایاں ہوتی ہے۔

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ ہر وہ شخص جس کے ساتھ آپ کا تعلق ہے، وہ آپ کی طرح پیسے جمع کرنے کے موقع کی تلاش میں ہے۔ اگر آپ اپنے منصوبوں کے بارے میں بہت آزادانہ طور پر بات کرتے ہیں، تو آپ حیران رہ سکتے ہیں جب آپ کو معلوم ہوگا کہ کسی دوسرے شخص نے آپ کو آپ سے آگے ایکشن میں ڈال کر آپ کو اپنے مقصد تک پہنچایا ہے، جن منصوبوں کے بارے میں آپ نے غیر دانشمندانہ بات کی تھی۔

آپ کے پہلے فیصلوں میں سے ایک منہ بند رکھنے اور کان اور آنکھیں کھلی رکھنے کا ہے۔

اس نصیحت پر عمل کرنے کے لیے اپنے آپ کو یاددہانی کے طور پر، اگر آپ درج ذیل ایپیگرام کو بڑے حروف میں نقل کریں اور اسے جہاں آپ اسے روزانہ دیکھیں گے وہاں رکھیں تو یہ مددگار ثابت ہوگا۔

دنیا کو بتائیں کہ آپ کیا کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، لیکن پہلے دکھائیں"

"آئی ٹی۔

"یہ کہنے کے مترادف ہے کہ "اعمال، الفاظ نہیں، سب سے زیادہ شمار ہوتے ہیں۔

آزادی یا فیصلے پر موت

فیصلوں کی قدر کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ انہیں انجام دینے کے لیے درکار ہمت ہے۔ عظیم فیصلے، جو تہذیب کی بنیاد کے طور پر کام کرتے تھے، بڑے خطرات مول لے کر پہنچے، جن کا مطلب اکثر موت کا امکان ہوتا تھا۔

لنکن کا اپنا مشہور اعلانِ آزادی جاری کرنے کا فیصلہ، جس نے امریکہ کے رنگین لوگوں کو آزادی دی، پوری سمجھ کے ساتھ پیش کیا گیا کہ اس کا یہ عمل ہزاروں دوستوں اور سیاسی حامیوں کو اس کے خلاف کر دے گا۔ وہ یہ بھی جانتا تھا کہ اس اعلان پر عمل کرنے کا مطلب میدان جنگ میں ہزاروں آدمیوں کی موت ہو گی۔ آخر میں، اس نے لنکن کو اپنی جان دے دی۔ اس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔

سقراط کا اپنے ذاتی عقیدے میں سمجھوتہ کرنے کے بجائے زہر کا پیالہ پینے کا فیصلہ جرات کا فیصلہ تھا۔ اس نے وقت کو ایک ہزار سال آگے کر دیا، اور اس وقت کے لوگوں کو جو اس وقت پیدا نہیں ہوئے تھے، سوچنے اور بولنے کی آزادی کا حق دیا۔

جنرل رابرٹ ای لی کا فیصلہ، جب وہ یونین سے علیحدگی پر آئے، اور جنوب کا مقصد اٹھایا، ایک ہمت کا فیصلہ تھا، کیونکہ وہ بخوبی جانتا تھا کہ اس کی اپنی جان بھی گنوانی پڑ سکتی ہے، اور یقیناً اس کی قیمت دوسروں کی جانوں سے دوچار ہوگی۔

لیکن، اب تک کا سب سے بڑا فیصلہ، جہاں تک کسی بھی امریکی شہری کا تعلق ہے، فلاڈیلفیا میں 4 جولائی 1776 کو پہنچا، جب چھپن آدمیوں نے ایک دستاویز پر اپنے ناموں پر دستخط کیے، جس سے وہ بخوبی جانتے تھے کہ تمام امریکیوں کو آزادی ملے گی، یا چھپن میں سے ہر ایک کو پھانسی کے تختے پر لٹکا دیا جائے گا۔

آپ نے اس مشہور دستاویز کے بارے میں سنا ہے، لیکن ہو سکتا ہے آپ نے اس سے ذاتی کامیابی کا وہ عظیم سبق نہ لیا ہو جو اس نے واضح طور پر سکھایا ہے۔

ہم سب کو اس اہم فیصلے کی تاریخ یاد ہے، لیکن ہم میں سے بہت کم لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اس فیصلے کے لیے کس جرأت کی ضرورت تھی۔ ہمیں اپنی تاریخ یاد ہے، جیسا کہ اسے پڑھایا گیا تھا۔ ہمیں تاریخیں یاد ہیں، اور لڑنے والوں کے نام۔ ہمیں ویلی فورج اور یارک ٹاؤن یاد ہے۔ ہم جارج واشنگٹن اور لارڈ کو یاد کرتے ہیں۔

کارن والس۔ لیکن ہم ان ناموں، تاریخوں اور مقامات کی اصل قوتوں کے بارے میں بہت کم جانتے ہیں۔ ہم ابھی تک اس غیر محسوس طاقت کے بارے میں کم جانتے ہیں، جس نے واشنگٹن کی فوجوں کے یارک ٹاؤن تک پہنچنے سے بہت پہلے ہماری آزادی کا بیمہ کرایا تھا۔

ہم انقلاب کی تاریخ پڑھتے ہیں، اور غلط تصور کرتے ہیں کہ جارج واشنگٹن ہمارے ملک کا باپ تھا، کہ اسی نے ہماری آزادی حاصل کی، جب کہ سچ یہ ہے کہ اس حقیقت کے بعد واشنگٹن صرف ایک لوازمات تھا، کیونکہ لارڈ کارن والس کے ہتھیار ڈالنے سے بہت پہلے اس کی فوجوں کی فتح بیمہ ہوچکی تھی۔ اس کا مقصد واشنگٹن کی کسی بھی شان و شوکت کو چھیننا نہیں ہے جس کی وہ اتنی بھرپور صلاحیت رکھتا ہے۔ اس کا مقصد، بلکہ، اس حیران کن طاقت پر زیادہ توجہ دینا ہے جو اس کی فتح کی اصل وجہ تھی۔

یہ کسی المیہ سے کم نہیں کہ تاریخ کے لکھنے والوں نے مکمل طور پر، حتیٰ کہ اس اٹل طاقت کا ایک معمولی سا حوالہ بھی کھو دیا، جس نے اس قوم کو جنم دیا اور آزادی دی جس کا مقدر آزادی کے نئے معیارات قائم کرنا تھا۔

زمین کے تمام لوگ. میں کہتا ہوں کہ یہ ایک المیہ ہے، کیونکہ یہ خود ہی ہے۔

طاقت جس کا استعمال ہر اس فرد کو کرنا چاہیے جو زندگی کی مشکلات پر قابو پاتا ہے، اور زندگی کو مانگی گئی قیمت ادا کرنے پر مجبور کرتا ہے۔

آئیے مختصراً ان واقعات کا جائزہ لیتے ہیں جنہوں نے اس طاقت کو جنم دیا۔ کہانی 5 مارچ 1770 کو بوسٹن کے ایک واقعہ سے شروع ہوتی ہے۔ برطانوی فوجی سڑکوں پر گشت کر رہے تھے، اپنی موجودگی سے شہریوں کو

کھلے عام دھمکیاں دے رہے تھے۔ کالونیوں نے اپنے درمیان مارچ کرنے والے مسلح افراد سے ناراضگی ظاہر کی۔ انہوں نے کھلے عام اپنی ناراضگی کا اظہار کرنا شروع کر دیا، مارچ کرنے والے سپاہیوں پر پتھر برسانا شروع کر دیا، یہاں تک کہ کمانڈنگ آفیسر نے حکم دیا، "سنگینوں کو ٹھیک کرو... چارج کرو!"

لڑائی جاری تھی۔ اس کے نتیجے میں بہت سے لوگ ہلاک اور زخمی ہوئے۔ اس واقعے نے اس قدر ناراضگی کو جنم دیا کہ صوبائی اسمبلی نے، (ممتاز نوآبادیات پر مشتمل)، قطعی کارروائی کرنے کے لیے ایک اجلاس بلایا۔ اس اسمبلی کے دو ممبران تھے، جان ہینکوک، اور سیموئل ایڈمز—ان کے نام زندہ رہیں! انہوں نے ہمت سے بات کی، اور اعلان کیا کہ بوسٹن سے تمام برطانوی فوجیوں کو نکالنے کے لیے اقدام کیا جانا چاہیے۔

یہ یاد رکھیں - ایک فیصلہ، دو آدمیوں کے ذہنوں میں، مناسب طریقے سے اس آزادی کا آغاز کہا جا سکتا ہے۔ جس سے ہم، امریکہ اب لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ ان دو آدمیوں کے فیصلے میں ایمان اور ہمت کی ضرورت تھی، کیونکہ یہ خطرناک تھا۔

اسمبلی کے ملتوی ہونے سے پہلے، سیموئیل ایڈمز کو صوبے کے گورنر ہچنسن سے ملاقات کرنے اور برطانوی فوجوں کے انخلا کا مطالبہ کرنے کے لیے مقرر کیا گیا تھا۔

درخواست منظور ہوئی، بوسٹن سے فوجیں ہٹا دی گئیں، لیکن واقعہ بند نہیں ہوا۔ اس نے تہذیب کے پورے رجحان کو بدلنے کے لیے ایک ایسی صورتحال پیدا کر دی تھی۔ کیا یہ عجیب بات نہیں ہے کہ امریکی انقلاب اور عالمی جنگ جیسی عظیم تبدیلیوں کا آغاز اکثر ایسے حالات میں ہوتا ہے جو غیر اہم معلوم ہوتے ہیں؟ یہ دیکھنا بھی دلچسپ ہے کہ یہ اہم تبدیلیاں عام طور پر نسبتاً کم تعداد میں لوگوں کے ذہنوں میں ایک طے شدہ فیصلے کی صورت میں شروع ہوتی ہیں۔ ہم میں سے بہت کم لوگ اپنے ملک کی تاریخ کو اتنا اچھی طرح جانتے ہیں کہ جان ہینکاک، سیموئیل ایڈمز، اور رچرڈ ہنری لی (صوبہ ورجینیا کے) ہمارے ملک کے حقیقی باپ تھے۔

رچرڈ ہنری لی اس کہانی کا ایک اہم عنصر بن گیا اس حقیقت کی وجہ سے کہ وہ اور سیموئل ایڈمز کثرت سے (خط و کتابت کے ذریعے) بات چیت کرتے تھے، اپنے صوبوں کے لوگوں کی فلاح و بہبود سے متعلق اپنے خوف اور اپنی امیدوں کو آزادانہ طور پر بانٹتے تھے۔ اس مشق سے، ایڈمز نے یہ خیال پیش کیا کہ تیرہ کالونیوں کے درمیان خطوط کا باہمی تبادلہ سے ان کے مسائل کے حل کے سلسلے میں کوششوں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔ بوسٹن میں فوجیوں کے ساتھ تصادم کے دو سال بعد (مارچ '72)، ایڈمز نے یہ خیال اسمبلی میں ایک تحریک کی شکل میں پیش کیا کہ کالونیوں کے درمیان ایک خط و کتابت کمیٹی قائم کی جائے، جس میں ہر کالونی میں یقینی طور پر نامہ نگار مقرر کیے جائیں، "برطانوی امریکہ کی کالونیوں کی بہتری کے لیے دوستانہ تعاون کے مقصد سے۔"

اس واقعے کو اچھی طرح سے نشان زد کریں! یہ دور دراز کی طاقت کی تنظیم کا آغاز تھا جس کا مقصد آپ کو اور مجھے آزادی دینا تھا۔ ماسٹر مائنڈ پہلے ہی منظم ہو چکا تھا۔ یہ ایڈمز، لی اور ہینکوک پر مشتمل تھا۔ "میں تم سے مزید کہتا ہوں، کہ اگر تم میں سے دو زمین پر کسی بھی چیز کے بارے میں متفق ہو جائیں جس کے لیے تم مانگو گے، تو وہ میرے باپ، جو آسمان پر ہے، تمہارے پاس آئے گا۔"

خط و کتابت کی کمیٹی کا اہتمام کیا گیا۔ مشاہدہ کریں کہ اس اقدام نے تمام کالونیوں کے مردوں کو اس میں شامل کرکے ماسٹر مائنڈ کی طاقت کو بڑھانے کا راستہ فراہم کیا۔ نوٹس لیں کہ اس طریقے کار نے ناراض کالونیوں کی پہلی منظم منصوبہ بندی کی ہے۔

اتحاد میں طاقت ہے! کالونیوں کے شہری بوسٹن کے فسادات جیسے واقعات کے ذریعے برطانوی فوجیوں کے خلاف غیر منظم جنگ لڑ رہے تھے، لیکن کوئی فائدہ نہیں ہوا۔ ان کی انفرادی شکایات کو ایک ماسٹر مائنڈ کے تحت اکٹھا نہیں کیا گیا تھا۔ لوگوں کے کسی گروہ نے اپنے دل، دماغ، روح اور جسم کو انگریزوں کے ساتھ ایک بار اور ہمیشہ کے لیے حل کرنے کے لیے اپنے دل، دماغ، روح اور جسم کو یکجا نہیں کیا تھا، جب تک کہ ایڈمز، ہینکاک اور لی اکٹھے نہ ہو جائیں۔

اس دوران انگریز بیکار نہیں تھے۔ وہ بھی اپنے اپنے اکاؤنٹ پر کچھ منصوبہ بندی اور "ماسٹر مائنڈنگ" کر رہے تھے، اس فائدے کے ساتھ کہ ان کے پاس پیسہ واپس ہو گیا، اور منظم فوجی۔

ولی عہد نے گیج کو ہچنسن کی جگہ میساچوسٹس کا گورنر مقرر کیا۔ نئے گورنر کی پہلی کارروائیوں میں سے ایک ساموئیل ایڈمز کو فون کرنے کے لیے ایک قاصد بھیجنا تھا، اس مقصد کے لیے کہ اس کی مخالفت کو روکنے کی کوشش کی جائے— بذریعہ خوف۔

ہم کرنل فینٹن، (گیج کی طرف سے بھیجے گئے میسنجر) اور ایڈمز کے درمیان ہونے والی گفتگو کا حوالہ دے کر اس کی روح کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔ کرنل فینٹن: "مجھے گورنر گیج کی طرف سے اختیار دیا گیا ہے، آپ کو یقین دلانے کے لیے، مسٹر ایڈمز، کہ گورنر کو آپ کو ایسے فوائد فراہم کرنے کا اختیار دیا گیا ہے جو کہ تسلی بخش ہوں، [رشوت کے وعدے سے ایڈمز کو جیتنے کی کوشش کریں]، اس شرط پر کہ آپ حکومت کے اقدامات کی مخالفت سے باز رہیں، یہ آپ کو مشورہ دینے کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ حکومت کو مشورہ دیں۔ اس کی عظمت کی مزید ناراضگی آپ کو ہنری ہشتم کے ایک ماؤنٹ کے جرمانے کے لئے ذمہ دار بناتی ہے، جس کے ذریعے لوگوں کو انگلینڈ بھیجا جا سکتا ہے.

کسی صوبے کے گورنر کی صوابدید پر غداری، یا غداری کی غلط سزا کا مقدمہ۔ لیکن، اپنی سیاسی روش کو تبدیل کرنے سے، آپ کو نہ صرف عظیم ذاتی فوائد حاصل ہوں گے، بلکہ آپ بادشاہ کے ساتھ صلح کر لیں گے۔"

سیموئل ایڈمز کے پاس دو فیصلوں کا انتخاب تھا۔ وہ اپنی مخالفت بند کر سکتا ہے، اور ذاتی رشوت وصول کر سکتا ہے، یا وہ جاری رکھ سکتا ہے، اور پھانسی کے خطرے سے دوچار ہو سکتا ہے!

واضح طور پر، وہ وقت آ گیا تھا جب ایڈمز کو فوری طور پر پہنچنے پر مجبور کیا گیا تھا، ایک ایسا فیصلہ جس کی وجہ سے اس کی جان بھی جا سکتی تھی۔ مردوں کی اکثریت کو اس طرح کے فیصلے تک پہنچنا مشکل ہوتا۔ اکثریت نے منہ توڑ جواب بھیجا ہوگا، لیکن ایڈمز کو نہیں۔ اس نے کرنل فینٹن کے اعزاز کے لفظ پر اصرار کیا، کہ کرنل گورنر کو وہی جواب دے گا جیسا کہ ایڈمز اسے دے گا۔

ایڈمز کا جواب، "پھر آپ گورنر گیج کو بتا سکتے ہیں کہ مجھے یقین ہے کہ میں نے بادشاہوں کے بادشاہ کے ساتھ طویل عرصے سے صلح کر لی ہے۔ کوئی ذاتی خیال مجھے اپنے ملک کے نیک مقصد کو ترک کرنے پر آمادہ نہیں کرے گا۔

گورنر گیج یہ سموئیل ایڈمز کا اسے مشورہ ہے، نہیں

مایوس لوگوں کے جذبات کی توہین کرنے کے لیے اب"

اس آدمی کے کردار پر تبصرہ غیر ضروری لگتا ہے۔ یہ حیران کن پیغام پڑھنے والے تمام لوگوں پر واضح ہونا چاہیے کہ اس کے بھیجنے والے کے پاس اعلیٰ درجے کی وفاداری تھی، یہ ضروری ہے۔ (بدمعاشوں اور بے ایمان سیاستدانوں نے اس عزت کو طوائف دی ہے جس کے لیے ایڈمز جیسے آدمی مر گئے)۔

جب گورنر گیج کو ایڈمز کا کاسٹک جواب ملا تو وہ غصے میں آگئے، اور ایک اعلان جاری کیا جس میں لکھا تھا، "میں، اس کی عظمت کے نام پر، پیش کرتا ہوں اور وعدہ کرتا ہوں کہ ان تمام لوگوں کو جو فوری طور پر معافی مانگیں گے۔

اپنے بازوؤں کو نیچے رکھیں، اور امن پسند رعایا کے فرائض کی طرف لوٹ آئیں۔ سوائے اس کے

ایسی معافی کے فائدے سے، سیموئل ایڈمز اور جان ہینکاک،

جن کے جرائم بہت زیادہ سنگین نوعیت کے ہیں اس کے علاوہ کسی اور غور و فکر کو تسلیم نہیں کر سکتے۔"

جیسا کہ کوئی کہہ سکتا ہے، جدید بول چال میں، ایڈمز اور ہینکوک "مقام پر" تھے۔ ناراض گورنر کی دھمکی نے دونوں آدمیوں کو ایک اور فیصلے تک پہنچنے پر مجبور کر دیا، اتنا ہی خطرناک۔ انہوں نے عجلت میں اپنے کٹر پیروکاروں کی ایک خفیہ میٹنگ بلائی۔ (یہاں ماسٹر مائنڈ رفتار پکڑنے لگا)۔ آرڈر کے لیے میٹنگ بلائے جانے کے بعد، ایڈمز نے دروازہ بند کر دیا، چابی اندر رکھ دی۔

اس کی جیب، اور تمام حاضرین کو مطلع کیا کہ یہ ضروری ہے کہ ایک کانگریس آف دی

کالونیوں کو منظم کیا جائے، اور یہ کہ کسی بھی آدمی کو اس وقت تک کمرہ نہیں چھوڑنا چاہئے جب تک کہ ایسی کانگریس کا فیصلہ نہ ہو جائے۔

بڑے جوش و خروش کے بعد کچھ نے اس طرح کی بنیاد پرستی کے ممکنہ نتائج کا وزن کیا۔ (بوڑھے آدمی کا خوف)۔ کچھ لوگوں نے ولی عہد کی مخالفت میں اتنے یقینی فیصلے کی حکمت پر شدید شکوک کا اظہار کیا۔ اس کمرے میں بند دو مرد خوف سے محفوظ تھے، ناکامی کے امکان سے اندھے تھے۔ ہینکوک اور ایڈمز اپنے ذہنوں کے اثر سے، دوسروں کو اس بات پر آمادہ کیا گیا کہ، خط و کتابت کمیٹی کے ذریعے، 5 ستمبر 1774 کو فلاڈیلفیا میں منعقد ہونے والی پہلی کانٹینینٹل کانگریس کے اجلاس کے لیے انتظامات کیے جائیں۔

اس تاریخ کو یاد رکھیں۔ یہ 4 جولائی 1776 سے زیادہ اہم ہے۔ اگر کانٹینینٹل کانگریس کے انعقاد کا کوئی فیصلہ نہ ہوتا تو آزادی کے اعلان پر دستخط نہیں ہو سکتے تھے۔

نئی کانگریس کے پہلے اجلاس سے پہلے، ایک اور رہنما، ملک کے ایک مختلف حصے میں "برطانوی امریکہ کے حقوق کا خلاصہ" شائع کرنے کے چکر میں تھا۔ وہ صوبہ ورجینیا کا تھامس جیفرسن تھا، جس کے لارڈ ڈنمور، (ورجینیا میں ولی عہد کے نمائندے) سے تعلقات اتنے ہی کشیدہ تھے جیسے ہینکوک اور ایڈمز کے گورنر کے ساتھ تھے۔

اس کی مشہور سمری آف رائٹس کے شائع ہونے کے فوراً بعد، جیفرسن کو مطلع کیا گیا کہ وہ اپنی عظمت کی حکومت کے خلاف سنگین غداری کے الزام میں مقدمہ چلایا جا رہا ہے۔ اس دھمکی سے متاثر ہو کر، جیفرسن کے ایک ساتھی، پیٹرک ہنری نے دلیری سے اپنے ذہن کی بات کی، اور اپنے ریمارکس کا اختتام ایک جملے کے ساتھ کیا جو

"ہمیشہ کے لیے ایک کلاسک رہیں، "اگر یہ غداری ہے، تو اس کا زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں۔

یہ ایسے ہی لوگ تھے جو بغیر طاقت کے، بغیر اختیار کے، بغیر فوجی طاقت کے، بغیر پیسے کے، پہلی کانٹی نینٹل کانگریس کے آغاز سے شروع ہونے والے، اور دو سال تک وقفے وقفے سے، کالونیوں کی تقدیر کے بارے میں سنجیدگی سے غور کرنے کے لیے بیٹھ گئے - یہاں تک کہ 7 جون، 1776 کو، رچرڈ ہنری لی اٹھے، اس نے اس تحریک کو شروع کرنے کے لیے اسمبلی سے خطاب کیا:

"حضرات، میں یہ تحریک پیش کرتا ہوں کہ یہ متحدہ کالونیاں ہیں، اور ان کو آزاد اور خودمختار ریاستیں ہونی چاہئیں، کہ انہیں برطانوی ولی عہد کی ہر قسم کی وفاداری سے بری کر دیا جائے، اور یہ کہ ان کے اور ریاست برطانیہ کے درمیان تمام سیاسی تعلق ہے، اور مکمل طور پر تحلیل ہو جانا چاہیے۔"

لی کی حیران کن حرکت پر بھرپور بحث کی گئی، اور اتنی طوالت سے کہ وہ صبر کھونے لگا۔ آخرکار، کئی دن کی بحث کے بعد، اس نے پھر سے منزل سنبھالی، اور واضح، مضبوط آواز میں اعلان کیا، "جناب صدر، ہم نے کئی دنوں تک اس مسئلے پر بات کی ہے۔ ہمارے لیے یہ واحد راستہ ہے، تو پھر جناب، ہم مزید تاخیر کیوں کرتے ہیں؟ پھر بھی جان بوجھ کر کیوں؟ اس مبارک دن کو ایک امریکی جمہوریہ کو جنم دینے دیں۔ اسے اٹھنے دیں، تباہی پھیلانے اور امن کی بحالی کے لیے نہیں، بلکہ قانون کو دوبارہ فتح کرنے کے لیے۔ یورپ کی نظریں ہم پر جمی ہوئی ہیں، وہ ہم سے آزادی کی ایک زندہ مثال کا مطالبہ کرتی ہے، جو کہ شہری کی خوشی میں، بڑھتے ہوئے ظلم کے برعکس ہو۔"

اس سے پہلے کہ آخرکار اس کی تحریک پر ووٹ دیا جائے، لی کو خاندانی بیماری کی وجہ سے واپس ورجینیا بلایا گیا، لیکن جانے سے پہلے، اس نے اپنا مقصد اپنے دوست، تھامس جیفرسن کے ہاتھ میں دے دیا، جس نے اس وقت تک لڑنے کا وعدہ کیا جب تک کہ سازگار کارروائی نہیں ہو جاتی۔ اس کے فوراً بعد کانگریس کے صدر (ہینکاک) نے جیفرسن کو آزادی کا اعلان کرنے کے لیے ایک کمیٹی کا چیئرمین مقرر کیا۔

کمیٹی نے طویل اور سخت محنت کی، ایک دستاویز پر جس کا مطلب ہو گا، جب کانگریس نے اسے قبول کر لیا، کہ ہر وہ شخص جس نے اس پر دستخط کیے، وہ اپنے موت کے وارنٹ پر دستخط کرے گا، اگر کالونیوں کو برطانیہ کے ساتھ لڑائی میں شکست ہوئی، جس کی پیروی یقینی تھی۔

دستاویز تیار کی گئی اور 28 جون کو کانگریس کے سامنے اصل مسودہ پڑھا گیا۔ کئی دنوں تک اس پر بحث ہوتی رہی، اس میں ردوبدل کیا گیا اور تیار کیا گیا۔

4 جولائی، 1776 کو، تھامس جیفرسن اسمبلی کے سامنے کھڑے ہوئے، اور بے خوف ہو کر کاغذ پر رکھا اب تک کا سب سے اہم فیصلہ پڑھا۔

"جب انسانی واقعات کے دوران ایک انسان کے لیے ضروری ہے کہ وہ ان سیاسی بینڈوں کو تحلیل کریں جس نے انہیں دوسرے سے جوڑ دیا ہے، اور زمین کی طاقتوں میں سے ایک الگ اور مساوی مقام کو فرض کرنا چاہیے جس کا قانون فطرت اور قدرت کا خدا انہیں حقدار ہے، تو بنی نوع انسان کی آراء کا معقول احترام اس بات کا تقاضا کرتا ہے کہ وہ ان اسباب کا اعلان کریں۔"

جب جیفرسن نے کام ختم کیا، تو اس دستاویز کو چھپن آدمیوں نے ووٹ دیا، قبول کیا اور دستخط کیے، ہر ایک نے اپنا نام لکھنے کے فیصلے پر اپنی جان داؤ پر لگا دی۔ اس فیصلے سے ایک قوم وجود میں آئی جس کا مقدر بنی نوع انسان کو ہمیشہ کے لیے لانا ہے، فیصلے کرنے کا اعزاز۔

اسی طرح کے ایمان کے ساتھ کیے گئے فیصلوں سے، اور صرف ایسے ہی فیصلوں سے، آدمی اپنے ذاتی مسائل کو حل کر سکتا ہے، اور اپنے لیے مادی اور روحانی دولت کی اعلیٰ دولتیں جیت سکتا ہے۔ ہمیں یہ نہ بھولیں!

ان واقعات کا تجزیہ کریں جن کی وجہ سے آزادی کا اعلان ہوا، اور یقین کیجیے کہ یہ قوم جو اب دنیا کی تمام اقوام کے درمیان عزت اور طاقت کی حکمرانی کا درجہ رکھتی ہے، ایک ماسٹر مائنڈ کے بنائے ہوئے فیصلے سے پیدا ہوئی ہے، جو چھپن آدمیوں پر مشتمل ہے۔ اچھی طرح سے یاد رکھیں، حقیقت یہ ہے کہ یہ ان کا فیصلہ تھا جس نے واشنگٹن کی فوجوں کی کامیابی کو یقینی بنایا، کیونکہ اس فیصلے کی روح اس کے ساتھ لڑنے والے ہر سپاہی کے دل میں تھی، اور اس نے ایک روحانی طاقت کے طور پر کام کیا جو ناکامی جیسی کسی چیز کو تسلیم نہیں کرتا۔

یہ بھی نوٹ کریں کہ (بڑے ذاتی فائدے کے ساتھ) کہ جس طاقت نے اس قوم کو آزادی دلائی، وہی خود اختیاری طاقت ہے جو ہر اس فرد کو استعمال کرنی چاہیے جو خود فیصلہ کن بن جائے۔ یہ طاقت اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں سے بنی ہے۔ آزادی کے اعلان کی کہانی میں ان میں سے کم از کم چھ اصولوں کا پتہ لگانا مشکل نہیں ہوگا۔ خواہش، فیصلہ، ایمان، استقامت، ماسٹر مائنڈ، اور منظم منصوبہ بندی۔

اس پورے فلسفے میں یہ تجویز ملے گی کہ سوچ، مضبوط خواہش کی حمایت سے، خود کو اپنے جسمانی مساوی میں تبدیل کرنے کا رجحان رکھتی ہے۔ آگے بڑھنے سے پہلے، میں آپ کے ساتھ ایک تجویز چھوڑنا چاہتا ہوں جو اس کہانی میں اور یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی کہانی میں مل سکتی ہے، اس طریقے کار کی مکمل تفصیل جس کے ذریعے فکر یہ حیران کن تبدیلی لاتی ہے۔

طریقے کے راز کی تلاش میں، کسی معجزے کی تلاش میں نہ رہیں، کیونکہ آپ اسے نہیں پائیں گے۔ آپ کو قدرت کے ابدی قوانین ہی ملیں گے۔ یہ قوانین ہر اس شخص کے لیے دستیاب ہیں جس کے پاس ان کا استعمال کرنے کا ایمان اور ہمت ہے۔ ان کا استعمال کسی قوم کو آزادی دلانے یا دولت جمع کرنے کے لیے کیا جا سکتا ہے۔ ان کو سمجھنے اور مناسب کرنے کے لیے ضروری وقت کے علاوہ کوئی چارج نہیں ہے۔

جو لوگ فوری اور یقینی طور پر فیصلوں تک پہنچ جاتے ہیں، وہ جانتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں، اور عام طور پر اسے حاصل کرتے ہیں۔ زندگی کے ہر شعبے میں رہنما جلدی اور مضبوطی سے فیصلہ کرتے ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ وہ لیڈر ہیں۔ دنیا میں اس آدمی کے لیے جگہ بنانے کی عادت ہے جس کے قول و فعل سے پتہ چلتا ہے کہ وہ کہاں جا رہا ہے۔

بے راہ روی ایک عادت ہے جو عام طور پر جوانی میں شروع ہوتی ہے۔ یہ عادت مستقل ہو جاتی ہے کیونکہ نوجوان گریڈڈ اسکول، ہائی اسکول، اور یہاں تک کہ کالج سے گزرتا ہے، بغیر مقصد کے۔ تمام تعلیمی نظاموں کی سب سے بڑی کمزوری یہ ہے کہ وہ قطعی فیصلے کی عادت کو نہ تو سکھاتے ہیں اور نہ ہی اس کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

یہ فائدہ مند ہو گا اگر کوئی کالج کسی بھی طالب علم کے اندراج کی اجازت نہیں دے گا، جب تک کہ طالب علم میٹرک کرنے کے اپنے اہم مقصد کا اعلان نہ کرے۔ یہ اور بھی زیادہ فائدہ ہوگا، اگر درجہ بندی والے اسکولوں میں داخل ہونے والے ہر طالب علم کو فیصلے کی عادت میں تربیت قبول کرنے پر مجبور کیا جائے، اور گریڈز میں آگے بڑھنے کی اجازت سے پہلے اس موضوع پر ایک تسلی بخش امتحان پاس کرنے پر مجبور کیا جائے۔

کی عادت ہمارے سکول کے نظام کی خرابیوں کی وجہ سے حاصل کی گئی ہے، طالب علم کے INDECISION ساتھ اس کے منتخب کردہ پیشے میں چلی جاتی ہے۔ . . اگر . درحقیقت، وہ اپنے پیشے کا انتخاب کرتا ہے۔ عام طور پر، اسکول سے باہر نوجوان کوئی بھی ایسی نوکری تلاش کرتے ہیں جو مل جائے۔ وہ سب سے پہلے وہ کی عادت میں مبتلا ہو چکا ہے۔ آج اجرت پر کام کرنے INDECISION جگہ لیتا ہے جہاں اسے ملتا ہے، کیونکہ وہ والے ہر سو میں سے ستانوے ایسے عہدوں پر ہیں جن پر وہ فائز ہیں، کیونکہ ان کے پاس تنخواہ کی کمی تھی۔

ایک خاص پوزیشن کی منصوبہ بندی کرنے کے فیصلے کی قطعیت، اور آجر کو منتخب کرنے کے طریقے کا علم۔

فیصلے کی قطعیت کے لیے ہمیشہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے، بعض اوقات بہت بڑی ہمت۔ آزادی کے اعلان پر دستخط کرنے والے چھپن آدمیوں نے اس دستاویز پر اپنے دستخط چسپاں کرنے کے فیصلے پر اپنی جانیں داؤ پر لگا دیں۔ وہ شخص جو کسی خاص کام کو حاصل کرنے کے لیے ایک طے شدہ فیصلے پر پہنچ جاتا ہے، اور زندگی کو وہ قیمت ادا کرتا ہے جو وہ مانگتا ہے، اس فیصلے پر اپنی جان داؤ پر نہیں لگاتا؛ وہ اپنی اقتصادی آزادی کو داؤ پر لگاتا ہے۔ مالی آزادی، دولت، مطلوبہ کاروبار اور پیشہ ورانہ عہدے اس شخص کی پہنچ میں نہیں ہیں جو ان چیزوں کی توقع، منصوبہ بندی اور مطالبہ کو نظرانداز کرتا ہے یا انکار کرتا ہے۔ جو شخص اسی جذبہ سے دولت کی خواہش رکھتا ہے جس طرح سیموئل ایڈمز نے کالونیوں کے لیے آزادی کی خواہش کی تھی، وہ یقینی طور پر دولت جمع کرے گا۔

منظم منصوبہ بندی کے باب میں، آپ کو ہر قسم کی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لیے مکمل ہدایات ملیں گی۔ آپ کو اس بارے میں بھی تفصیلی معلومات ملیں گی کہ آپ جس آجر کو ترجیح دیتے ہیں، اور جس خاص ملازمت کی آپ خواہش کرتے ہیں اس کا انتخاب کیسے کریں۔ یہ ہدایات آپ کے لیے کوئی اہمیت نہیں رکھتیں جب تک کہ آپ یقینی طور پر ان کو عمل کے منصوبے میں ترتیب دینے کا فیصلہ نہ کریں۔

باب 9 استقامت

ایمان لانے کے لیے مسلسل کوشش ضروری ہے۔

دولت کی طرف آٹھواں قدم

خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے طریقہ کار میں استقامت ایک ضروری عنصر ہے۔ استقامت کی بنیاد قوت ارادی ہے۔

قوتِ ارادی اور خواہش، جب مناسب طریقے سے یکجا ہو جائیں، ایک ناقابل تلافی جوڑی بنائیں۔ وہ مرد جو بڑی خوش قسمتی جمع کرتے ہیں وہ عام طور پر سرد خون والے، اور بعض اوقات بے رحم کہلاتے ہیں۔ اکثر وہ غلط فہمی کا شکار ہوتے ہیں۔ ان کے پاس قوت ارادی ہے، جسے وہ استقامت کے ساتھ ملاتے ہیں، اور اپنے مقاصد کے حصول کو یقینی بنانے کے لیے اپنی خواہشات کو پس پشت ڈال دیتے ہیں۔

ہینری فورڈ کو عام طور پر بے رحم اور سرد خون والا سمجھا جاتا ہے۔ یہ غلط فہمی فورڈ کی مستقل مزاجی کے ساتھ اپنے تمام منصوبوں پر عمل کرنے کی عادت سے پیدا ہوئی۔

لوگوں کی اکثریت اپنے اغراض و مقاصد کو زیر کرنے کے لیے تیار ہے، اور مخالفت یا بدقسمتی کی پہلی نشانی پر ہی دستبردار ہو جاتی ہے۔ کچھ لوگ تمام مخالفتوں کے باوجود اپنا مقصد حاصل کرنے تک جاری رکھتے ہیں۔ یہ چند فورڈز، کارنیجیز، راک فیلر اور ایڈیسن ہیں۔

لفظ "استقامت" کا کوئی بہادر مفہوم نہیں ہوسکتا ہے، لیکن معیار انسان کے کردار کے لیے ہے کہ کاربن فولاد کیا ہے۔

قسمت کی تعمیر میں، عام طور پر، اس فلسفے کے پورے تیرہ عوامل کا اطلاق ہوتا ہے۔ ان اصولوں کو سمجھنا ضروری ہے، ان کا اطلاق ان تمام لوگوں پر استقامت کے ساتھ کرنا چاہیے جو پیسہ جمع کرتے ہیں۔

اگر آپ اس کتاب کی پیروی اس علم کو بروئے کار لانے کے ارادے سے کر رہے ہیں جو اس سے فراہم کی گئی ہے، تو آپ کی استقامت کا پہلا امتحان اس وقت آئے گا جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل پر عمل کرنا شروع کر دیں گے۔ جب تک کہ آپ ہر سو میں سے ان دو میں سے ایک نہیں ہیں جن کے پاس پہلے سے ہی ایک مقررہ ہدف ہے جس پر آپ کا مقصد ہے، اور اس کے حصول کے لیے ایک قطعی منصوبہ ہے، آپ ہدایات کو پڑھ سکتے ہیں، اور پھر اپنے روزمرہ کے معمولات کو آگے بڑھا سکتے ہیں، اور کبھی بھی ان ہدایات کی تعمیل نہیں کرتے۔

مصنف اس وقت آپ کو چیک کر رہا ہے، کیونکہ مستقل مزاجی کی کمی ناکامی کی ایک بڑی وجہ ہے۔ مزید برآں، ہزاروں لوگوں کے تجربے سے ثابت ہوا ہے کہ مستقل مزاجی کی کمی مردوں کی اکثریت کے لیے ایک عام کمزوری ہے۔ یہ ایک کمزوری ہے جسے کوشش سے دور کیا جا سکتا ہے۔ استقامت کی کمی کو جس آسانی سے فتح کیا جاسکتا ہے اس کا انحصار پوری طرح سے کسی کی خواہش کی شدت پر ہوگا۔

ہے۔ اس بات کو مسلسل ذہن میں رکھیں۔ کمزور خواہشات کمزور نتائج DESIRE تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز لاتی ہیں، جس طرح آگ تھوڑی مقدار میں حرارت پیدا کرتی ہے۔ اگر آپ اپنے آپ کو مستقل مزاجی کی کمی محسوس کرتے ہیں، تو اس کمزوری کو اپنی خواہشات کے تحت ایک مضبوط آگ بنا کر دور کیا جا سکتا ہے۔

آخر تک پڑھنا جاری رکھیں، پھر باب دو پر واپس جائیں، اور چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات پر عمل کرنے کے لیے فوراً شروع کریں۔ جس بے تابی کے ساتھ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں وہ واضح طور پر ظاہر کرے گا کہ آپ کتنا، یا کتنا کم رقم جمع کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ آپ لاتعلق ہیں، تو آپ کو یقین ہو سکتا ہے کہ آپ نے ابھی تک وہ "پیسے شعور" حاصل نہیں کیا ہے جو آپ کے پاس ہونا چاہیے، اس سے پہلے کہ آپ خوش قسمتی جمع کرنے کا یقین کر سکیں۔

خوش قسمتی ان مردوں کی طرف متوجہ ہوتی ہے جن کے ذہن ان کو "کشش" کرنے کے لیے تیار کیے گئے ہیں، بالکل اسی طرح جیسے پانی سمندر کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ اس کتاب میں وہ تمام محرکات مل سکتے ہیں جو کسی بھی عام ذہن کو ان کمپنوں کے ساتھ "تجویز" کرنے کے لیے ضروری ہیں جو کسی کی خواہشات کی طرف متوجہ ہوں گی۔

اگر آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ استقامت میں کمزور ہیں، تو اپنی توجہ "طاقت" کے باب میں دی گئی ہدایات پر مرکوز کریں؛ اپنے آپ کو ایک "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ساتھ گھیر لیں، اور اس گروپ کے اراکین کی تعاون پر مبنی کوششوں کے ذریعے آپ استقامت پیدا کر سکتے ہیں۔ آپ کو خودکار تجویز کے ابواب میں استقامت کی نشوونما کے لیے اضافی ہدایات ملیں گی، اور لاشعوری ذہن۔ ان ابواب میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں جب تک کہ آپ کی عادت فطرت آپ کے لاشعور دماغ کے حوالے نہ کر دے، جو آپ کی خواہش کے مقصد کی واضح تصویر ہے۔ اس وقت سے، آپ مستقل مزاجی کی کمی سے معذور نہیں ہوں گے۔

آپ کا لاشعور دماغ مسلسل کام کرتا ہے، جب آپ جاگ رہے ہوتے ہیں، اور جب آپ سو رہے ہوتے ہیں۔

اسپاسموڈک، یا قواعد کو لاگو کرنے کی کبھی کبھار کوشش آپ کے لیے کوئی اہمیت نہیں رکھتی۔ نتائج حاصل کرنے کے لیے، آپ کو تمام اصولوں کو لاگو کرنا چاہیے جب تک کہ ان کا اطلاق آپ کے ساتھ ایک مستقل عادت نہ بن جائے۔ کسی اور طریقے سے آپ ضروری "پیسے شعور" تیار نہیں کر سکتے۔

غربت اس کی طرف متوجہ ہوتی ہے جس کا ذہن اس کے لیے سازگار ہوتا ہے، جیسا کہ پیسہ اس کی طرف متوجہ ہوتا ہے جس کے ذہن نے جان بوجھ کر اسے اپنی طرف متوجہ کیا ہو، اور اسی قوانین کے ذریعے۔ غربت کا شعور رضاکارانہ طور پر اس دماغ پر قبضہ کر لے گا جس پر پیسے نہیں ہوتا

شعور غربت کا شعور اس کے لیے سازگار عادات کے شعوری اطلاق کے بغیر پروان چڑھتا ہے۔ رقم کا شعور ترتیب دینے کے لیے پیدا ہونا چاہیے، جب تک کہ کوئی ایسا شعور لے کر پیدا نہ ہو۔

پچھلے پیراگراف میں بیانات کی پوری اہمیت کو سمجھیں، اور آپ خوش قسمتی کے جمع ہونے میں استقامت کی اہمیت کو سمجھ جائیں گے۔ مستقل مزاجی کے بغیر، آپ کو شکست ہو جائے گی، یہاں تک کہ آپ شروع کرنے سے پہلے۔

استقامت کے ساتھ آپ جیت جائیں گے۔

اگر آپ نے کبھی بھیانک خواب دیکھا ہے، تو آپ کو ثابت قدمی کی قدر کا احساس ہوگا۔ آپ بستر پر لیٹے ہوئے ہیں، آدھے جاگ رہے ہیں، اس احساس کے ساتھ کہ آپ کو دم کرنے والا ہے۔ آپ پلٹنے یا پٹھوں کو حرکت دینے سے قاصر ہیں۔ آپ کو احساس ہے کہ آپ کو اپنے پٹھوں پر دوبارہ کنٹرول حاصل کرنا شروع کرنا ہوگا ۔ قوتِ ارادی کی مسلسل کوشش کے ذریعے، آپ آخر کار ایک ہاتھ کی انگلیوں کو حرکت دینے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ اپنی انگلیوں کو حرکت دینا جاری رکھ کر، آپ اپنے کنٹرول کو ایک بازو کے پٹھوں تک بڑھاتے ہیں، جب تک کہ آپ اسے اٹھا نہ لیں۔ پھر آپ اسی انداز میں دوسرے بازو کا کنٹرول حاصل کرتے ہیں۔ آپ

آخر میں ایک ٹانگ کے پٹھوں پر کنٹرول حاصل کریں، اور پھر اسے دوسری تک بڑھا دیں۔

ٹانگ پھر - ایک زبردست کوشش کے ساتھ - آپ دوبارہ مکمل ہو جاتے ہیں

اپنے عضلاتی نظام پر قابو پالیں، اور اپنے ڈراؤنے خواب سے باہر نکلیں۔ چال قدم قدم پر پلٹ گئی۔

آپ کو اسی طرح کے طریقہ کار کے ذریعے اپنی ذہنی جڑت سے "چھوڑنا" ضروری معلوم ہو سکتا ہے، پہلے آہستہ آہستہ آگے بڑھنا، پھر اپنی رفتار کو بڑھانا، جب تک کہ آپ اپنی مرضی پر مکمل کنٹرول حاصل نہ کر لیں۔ ثابت قدم رہیں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کو شروع میں کتنی ہی آہستہ حرکت کرنی پڑے۔ استقامت کے ساتھ کامیابی ملے گی۔

اگر آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کو احتیاط کے ساتھ منتخب کرتے ہیں، تو اس میں آپ کے پاس کم از کم ایک شخص ہوگا جو مستقل مزاجی کی نشوونما میں آپ کی مدد کرے گا۔ کچھ آدمی جنہوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، انہوں نے ضرورت کی وجہ سے ایسا کیا۔ انہوں نے استقامت کی عادت پیدا کی، کیونکہ وہ حالات سے اتنے قریب تھے کہ انہیں ثابت قدم رہنا پڑا۔

استقامت کا کوئی متبادل نہیں ہے! اس کی جگہ کسی اور معیار سے نہیں ہو سکتی! اسے یاد رکھیں، اور یہ آپ کو حوصلہ دے گا، شروع میں، جب جانا مشکل اور سست لگ سکتا ہے۔

وہ لوگ جنہوں نے استقامت کی عادت پیدا کی ہے وہ ناکامی کے خلاف انشورنس سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ وہ کتنی ہی بار شکست کھا چکے ہیں، وہ آخر کار سیڑھی کی چوٹی تک پہنچتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ایک پوشیدہ رہنما ہے جس کا فرض ہر طرح کے حوصلہ شکن تجربات سے مردوں کو آزمانا ہے۔ جو ہار کے بعد خود کو اٹھا لیتے ہیں اور کوشش کرتے رہتے ہیں، پہنچ جاتے ہیں۔ اور دنیا روتی ہے، "براوو! میں جانتا تھا کہ تم یہ کر سکتے ہو!" پوشیدہ گائیڈ کسی کو بھی استقامت کا امتحان پاس کیے بغیر بڑی کامیابی سے لطف اندوز ہونے نہیں دیتی۔

جو لوگ اسے نہیں لے سکتے، وہ صرف گریڈ نہیں بناتے ہیں۔

جو لوگ "اسے" لے سکتے ہیں ان کو ان کی استقامت کے لیے بہت زیادہ انعام دیا جاتا ہے۔ وہ اپنے معاوضے کے طور پر، جو بھی مقصد حاصل کر رہے ہیں، وصول کرتے ہیں۔ یہ سب نہیں ہے! وہ مادی معاوضے سے کہیں زیادہ اہم چیز حاصل کرتے ہیں - یہ علم کہ "ہر ناکامی اس کے ساتھ لاتی ہے۔

"ایک مساوی فائدے کا بیج۔

اس اصول میں مستثنیات ہیں؛ کچھ لوگ تجربے سے ثابت قدمی کو جانتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جنہوں نے شکست کو عارضی سے زیادہ کچھ نہیں مانا۔ یہ وہ لوگ ہیں جن کی خواہشات اتنی مستقل طور پر لاگو ہوتی ہیں کہ آخرکار ہار جیت میں بدل جاتی ہے۔ ہم جو زندگی کے کناروں پر کھڑے ہیں وہ بہت بڑی تعداد کو دیکھتے ہیں جو شکست میں گر جاتے ہیں، دوبارہ کبھی نہیں اٹھتے۔ ہم ان چند لوگوں کو دیکھتے ہیں جو شکست کی سزا کو زیادہ سے زیادہ کوشش کرنے کی خواہش کے طور پر لیتے ہیں۔ یہ، خوش قسمتی سے، زندگی کے ریورس گیئر کو قبول کرنا کبھی نہیں سیکھتے ہیں۔ لیکن جو ہم نہیں دیکھتے، جس کے بارے میں ہم میں سے اکثر کو کبھی شبہ نہیں ہوتا، وہ خاموش لیکن ناقابل تلافی طاقت ہے جو حوصلہ شکنی کے عالم میں لڑنے والوں کو بچانے کے لیے آتی ہے۔ اگر ہم اس طاقت کے بارے میں بالکل بھی بات کرتے ہیں تو ہم اسے استقامت کہتے ہیں، اور اسے اس پر جانے دیں۔ ایک چیز جو ہم سب جانتے ہیں، اگر کسی کے پاس استقامت نہیں ہے، تو وہ کسی بھی کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔

جب یہ سطریں لکھی جا رہی ہیں، میں اپنے کام سے اوپر دیکھتا ہوں، اور اپنے سامنے، ایک بلاک سے بھی کم فاصلے پر، عظیم پراسرار "براڈوے،" "مردہ امیدوں کا قبرستان" اور "فرنٹ پورچ آف مواقع" دیکھتا ہوں۔ دنیا بھر سے لوگ شہرت، قسمت، طاقت، محبت، یا جو کچھ بھی ہو اسے انسان کامیابی کہتے ہوئے براڈوے پر آئے ہیں۔ ایک بار جب کوئی تلاش کرنے والوں کے لمبے جلوس سے باہر نکلتا ہے، اور دنیا نے سنا ہے کہ ایک اور شخص نے براڈوے میں مہارت حاصل کر لی ہے۔ لیکن براڈوے آسانی سے یا جلدی فتح نہیں ہوا ہے۔ وہ ٹیلنٹ کو تسلیم کرتی ہے، باصلاحیت کو پہچانتی ہے، پیسے میں ادائیگی کرتی ہے، تب ہی جب کسی نے چھوڑنے سے انکار کر دیا ہو۔

تب ہم جانتے ہیں کہ اس نے براڈوے کو فتح کرنے کا راز دریافت کر لیا ہے۔

راز ہمیشہ ایک لفظ سے جڑا ہوتا ہے، استقامت!

یہ راز فینی ہرسٹ کی جدوجہد میں بتایا گیا ہے، جس کی استقامت نے عظیم سفید راستے کو فتح کیا۔ وہ 1915 میں تحریر کو دولت میں تبدیل کرنے کے لیے نیویارک آئی تھیں۔ تبدیلی جلدی نہیں آئی، لیکن آئی۔ چار سال تک مس ہرسٹ نے پہلے ہاتھ کے تجربے سے "نیویارک کے فٹ پاتھ" کے بارے میں سیکھا۔ اس نے اپنے دن مشقت میں گزارے، اور اس کی راتیں امید میں۔ جب امید مدھم پڑ گئی، تو اس نے یہ نہیں کہا، "ٹھیک ہے براڈوے، تم جیتو!" اس نے کہا، "بہت اچھا، براڈوے، آپ کچھ کوڑے مار سکتے ہیں، لیکن مجھے نہیں۔ میں آپ کو ہار ماننے پر مجبور کروں گی۔"

ایک پبلشر (دی سنیچر ایوننگ پوسٹ) نے اسے چھتیس مسترد شدہ پرچیاں بھیجیں، اس سے پہلے کہ وہ "برف توڑ کر ایک کہانی حاصل کر لے۔ اوسط مصنف، زندگی کے دیگر شعبوں میں "اوسط" کی طرح، پہلی مسترد پرچی آنے پر کام چھوڑ دیتا۔ اس نے چار سال تک پبلشر کی دھن پر ہاتھ پھیر دیا، کیونکہ وہ "نو" کا تعین کر رہی تھی۔

پھر آیا "ادائیگی."۔ جادو ٹوٹ گیا تھا، غیب گائیڈ نے فینی ہرسٹ کا تجربہ کیا تھا، اور وہ اسے لے سکتی تھی۔ اس وقت سے پبلشرز نے اس کے دروازے تک ایک پیٹا راستہ بنایا۔ پیسہ اتنی تیزی سے آیا کہ اس کے پاس گننے کا وقت ہی نہیں تھا۔ پھر چلتی پھرتی تصویر والوں نے اسے دریافت کیا، اور پیسہ معمولی تبدیلی میں نہیں بلکہ سیلاب میں آیا۔ اس کے تازہ ترین ناول "گریٹ لافٹر" کے متحرک تصویری حقوق $100,000.00 لائے، جو کہ اشاعت سے پہلے کسی کہانی کے لیے ادا کی جانے والی سب سے زیادہ قیمت ہے۔ کتاب کی فروخت سے اس کی رائلٹی شاید بہت زیادہ چلے گی۔

مختصراً، آپ کے پاس اس کی تفصیل ہے کہ استقامت کس چیز کو حاصل کرنے کے قابل ہے۔ فینی ہرسٹ اس سے مستثنیٰ نہیں ہے۔ جہاں کہیں بھی مرد اور خواتین بہت زیادہ دولت جمع کرتے ہیں، آپ کو یقین ہو سکتا ہے کہ انہوں نے سب سے پہلے استقامت حاصل کی ہے۔ براڈوے کسی بھی بھکاری کو ایک کپ کافی اور ایک سینڈوچ دے گا، لیکن یہ ان لوگوں سے مستقل مزاجی کا مطالبہ کرتا ہے جو بڑے داؤ پر لگ جاتے ہیں۔

جب کیٹ اسمتھ اسے پڑھے گی تو "آمین"۔ کہے گی۔ سالوں تک اس نے گایا، بغیر پیسے کے، اور بغیر قیمت کے، کسی بھی مائیکروفون تک پہنچنے سے پہلے۔ براڈوے نے اس سے کہا، "آؤ اور لے لو، اگر تم اسے لے سکتے ہو۔" اس نے اسے لے لیا یہاں تک کہ ایک خوش کن دن براڈوے تھک گیا اور کہا، "اوہ، کیا فائدہ؟ آپ نہیں جانتے کہ آپ کو کب کوڑے مارے جائیں گے، لہذا اپنی قیمت کا نام بتائیں، اور دل سے کام پر جائیں۔" مس اسمتھ نے اپنی قیمت بتائی! یہ کافی تھا۔ اعداد و شمار میں اتنا زیادہ ہے کہ ایک ہفتے کی تنخواہ زیادہ تر لوگوں کی سال بھر کی تنخواہ سے کہیں زیادہ ہے۔

بے شک یہ مستقل رہنے کی ادائیگی کرتا ہے!

اور یہاں ایک حوصلہ افزا بیان ہے جو اس کے ساتھ بہت اہمیت کی تجویز رکھتا ہے- ہزاروں گلوکار جو کیٹ اسمتھ کو بہتر بناتے ہیں براڈ وے پر ایک "بریک" کی تلاش میں ہیں-

کامیابی کے بغیر لاتعداد دوسرے آئے اور چلے گئے، ان میں سے بہت سے لوگوں نے کافی اچھا گایا، لیکن وہ گریڈ بنانے میں ناکام رہے۔ کیونکہ ان میں جاری رکھنے کی ہمت نہیں تھی، یہاں تک کہ براڈوے ان سے منہ موڑ کر تھک گئے۔

استقامت دماغ کی ایک حالت ہے، اس لیے اس کی آبیاری کی جا سکتی ہے۔ دماغ کی تمام حالتوں کی طرح، استقامت یقینی وجوہات پر مبنی ہے، ان میں سے یہ ہیں:-

مقصد کا تعین۔ یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔ a

استقامت کی ترقی کی طرف پہلا اور شاید سب سے اہم قدم ہے۔ ایک مضبوط مقصد انسان کو بہت سی مشکلات پر قابو پانے پر مجبور کرتا ہے۔

ب خواہش یہ حاصل کرنا اور حاصل کرنا نسبتاً آسان ہے۔

شدید خواہش کے مقصد کے تعاقب میں استقامت برقرار رکھنا۔

خود انحصاری کسی منصوبہ کو انجام دینے کی صلاحیت پر یقین c

ثابت قدمی کے ساتھ منصوبہ پر عمل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ (خود انحصاری کو خود بخود تجویز کے باب میں بیان کردہ اصول کے ذریعے تیار کیا جا سکتا ہے)۔

منصوبوں کی تعریف۔ منظم منصوبہ، یہاں تک کہ d

اگرچہ وہ کمزور اور مکمل طور پر ناقابل عمل ہو سکتے ہیں، استقامت کی حوصلہ افزائی کریں۔

درست علم۔ یہ جانتے ہوئے کہ کسی کے منصوبے ہیں e

تجربہ یا مشاہدہ پر مبنی آواز، استقامت کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔ "جاننے" کے بجائے "اندازہ" استقامت کو تباہ کر دیتا ہے۔

تعاون ہمدردی، سمجھ، اور f

دوسروں کے ساتھ ہم آہنگ تعاون استقامت کو فروغ دیتا ہے۔

جی طاقتِ اپنے خیالات کو مرتکز کرنے کی عادت

ایک یقینی مقصد کے حصول کے لیے منصوبوں کی تعمیر پر، استقامت کا باعث بنتا ہے۔

عادت استقامت عادت کا براہ راست نتیجہ ہے۔ دماغ h

جذب کر لیتا ہے اور روزمرہ کے تجربات کا حصہ بن جاتا ہے جس پر یہ کھانا کھاتا ہے۔ خوف، تمام دشمنوں میں بدترین، جرات کے کاموں کو زبردستی دہرانے سے مؤثر طریقے سے ٹھیک کیا جا سکتا ہے۔ ہر وہ شخص جس نے جنگ میں فعال خدمات کو دیکھا ہے وہ یہ جانتا ہے۔

استقامت کے موضوع کو چھوڑنے سے پہلے، اپنے آپ کی انوینٹری لیں، اور اس بات کا تعین کریں کہ کس خاص میں، اگر کوئی ہے، تو آپ میں اس ضروری معیار کی کمی ہے۔ اپنے آپ کو ہمت کے ساتھ پیمائش کریں، ایک طرف اشارہ کریں، اور دیکھیں کہ آپ میں استقامت کے آٹھ عوامل میں سے کتنے کی کمی ہے۔ تجزیہ دریافتوں کا باعث بن سکتا ہے جو آپ کو اپنے آپ پر ایک نئی گرفت فراہم کرے گی۔

مستقل مزاجی کی کمی کی علامات

یہاں آپ کو حقیقی دشمن ملیں گے جو آپ اور قابل ذکر کامیابی کے درمیان کھڑے ہیں۔ یہاں آپ کو نہ صرف وہ "علامات" ملیں گی جو ثابت قدمی کی کمزوری کی نشاندہی کرتی ہیں، بلکہ لاشعوری طور پر اس کی وجوہات بھی

یہ کمزوری. فہرست کا بغور مطالعہ کریں، اور اگر آپ ہو تو اپنے آپ کا سامنا کریں۔

واقعی جاننا چاہتے ہیں کہ آپ کون ہیں، اور آپ کس قابل ہیں

کرنے کا۔ یہ وہ کمزوریاں ہیں جن پر دولت جمع کرنے والے تمام افراد کو عبور حاصل ہونا چاہیے۔

1. پہچاننے میں ناکامی اور واضح طور پر اس کی وضاحت کرنے میں ناکامی کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔

2. تاخیر، وجہ کے ساتھ یا بغیر (عام طور پر alibis اور بہانوں کی ایک زبردست صف کے ساتھ بیک اپ لیا جاتا ہے)۔

3. خصوصی علم کے حصول میں دلچسپی کا فقدان۔

4. غیر فیصلہ کن، ہر موقع پر مسائل کا سامنا کرنے کے بجائے "بک پاس کرنے" کی عادت (الیبیس کی بھی حمایت حاصل ہے)۔

5. مسائل کے حل کے لیے قطعی منصوبے بنانے کے بجائے alibis پر انحصار کرنے کی عادت۔

6. خود اطمینان۔ اس مصیبت کا علاج بہت کم ہے اور جو لوگ اس میں مبتلا ہیں ان کے لیے کوئی امید نہیں ہے۔

7. بے حسی، عام طور پر مخالفت کا مقابلہ کرنے اور اس سے لڑنے کے بجائے ہر موقع پر سمجھوتہ کرنے کی تیاری سے ظاہر ہوتی ہے۔

8. اپنی غلطیوں کے لیے دوسروں کو مورد الزام ٹھہرانے کی عادت، اور ناموافق حالات کو ناگزیر سمجھ کر قبول کرنا۔

9. خواہش کی کمزوری، ان مقاصد کے انتخاب میں نظر انداز ہونے کی وجہ سے جو عمل کو متاثر کرتے ہیں۔

10. ہار کی پہلی علامت پر چھوڑنے کی خواہش، حتیٰ کہ بے تابی سے (6 بنیادی خوفوں میں سے ایک یا زیادہ پر مبنی)۔

11. منظم منصوبوں کی کمی، تحریری طور پر رکھی گئی ہے جہاں ان کا تجزیہ کیا جا سکتا ہے۔

12. خیالات پر آگے بڑھنے، یا موقع کو سمجھنے کی عادت جب وہ خود کو پیش کرتا ہے۔

13. خواہش کی بجائے خواہش کرنا۔

14. دولت کے حصول کے بجائے غربت سے سمجھوتہ کرنے کی عادت۔ ہونے، کرنے اور مالک ہونے کے عزائم کی عمومی عدم موجودگی۔

15. دولت کے تمام شارٹ کٹس کی تلاش، ایک مناسب برابری کے بغیر حاصل کرنے کی کوشش کرنا، عام طور پر جوئے کی عادت سے ظاہر ہوتا ہے، "تیز" سودے بازی کرنے کی کوشش کرنا۔

16. تنقید کا خوف، منصوبے بنانے اور انہیں عملی جامہ پہنانے میں ناکامی، کیونکہ دوسرے لوگ کیا سوچیں گے، کریں گے یا کہیں گے۔ اس دشمن کا تعلق فہرست میں سرفہرست ہے، کیونکہ یہ عام طور پر کسی کے لاشعور میں موجود ہوتا ہے، جہاں اس کی موجودگی کو تسلیم نہیں کیا جاتا۔ (چھ بنیادی خوفز کو بعد کے باب میں دیکھیں)۔

آئیے تنقید کے خوف کی کچھ علامات کا جائزہ لیتے ہیں۔ لوگوں کی اکثریت رشتہ داروں، دوستوں اور عام لوگوں کو ان پر اتنا اثر انداز ہونے کی اجازت دیتی ہے کہ وہ اپنی زندگی نہیں گزار سکتے، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔

بڑی تعداد میں لوگ شادی میں غلطیاں کرتے ہیں، سودے کے ساتھ کھڑے ہوتے ہیں، اور دکھی اور ناخوش زندگی سے گزرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں، اگر وہ غلطی کو درست کر لیں تو ان کے پیچھے پڑ سکتی ہے۔ (کوئی بھی شخص جس نے خوف کی اس شکل کو تسلیم کیا ہے وہ جانتا ہے کہ اس سے جو ناقابل تلافی نقصان ہوتا ہے، خواہش، خود انحصاری، اور حاصل کرنے کی خواہش کو تباہ کر کے)۔

لاکھوں لوگ اسکول چھوڑنے کے بعد، تاخیر سے تعلیم حاصل کرنے میں کوتاہی کرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔

مردوں اور عورتوں کی لاتعداد تعداد، جوان اور بوڑھے، رشتے داروں کو ڈیوٹی کے نام پر اپنی زندگیاں برباد کرنے کی اجازت دیتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔ (فرض کا تقاضا نہیں ہے کہ کسی شخص کو اپنے ذاتی عزائم کی تباہی اور اپنی زندگی کو اپنے طریقے سے گزارنے کا حق حاصل ہو)۔

لوگ کاروبار میں مواقع لینے سے انکار کرتے ہیں، کیونکہ وہ اس تنقید سے ڈرتے ہیں جو ناکام ہونے کی صورت میں ہو سکتی ہے۔ تنقید کا خوف، ایسے معاملات میں کامیابی کی خواہش سے زیادہ مضبوط ہوتا ہے۔

بہت سارے لوگ اپنے لیے اعلیٰ اہداف طے کرنے سے انکار کرتے ہیں، یا یہاں تک کہ کیریئر کے انتخاب میں کوتاہی کرتے ہیں، کیونکہ وہ رشتے داروں اور "دوستوں" کی تنقید سے خوفزدہ ہوتے ہیں جو کہہ سکتے ہیں کہ "اتنا بلند مقصد مت رکھو، لوگ تمہیں پاگل سمجھیں گے۔"

جب اینڈریو کارنیگی نے مشورہ دیا کہ میں انفرادی کامیابی کے فلسفے کی تنظیم کے لیے بیس سال وقف کر دوں تو میری سوچ کا پہلا محرک اس خوف سے تھا کہ لوگ کیا کہیں گے۔ اس تجویز نے میرے لیے ایک ہدف مقرر کیا، اور بہانے پیدا کرنا alibis جس کا میں نے کبھی تصور بھی نہیں کیا تھا۔ ایک جھلک کے طور پر، میرے دماغ نے شروع کر دیا، یہ سب تنقید کے موروثی خوف سے سراغ پاتے ہیں۔ میرے اندر سے کسی نے کہا، "آپ یہ نہیں کر سکتے — کام بہت بڑا ہے، اور بہت زیادہ وقت درکار ہے — آپ کے رشتے دار آپ کے بارے میں کیا سوچیں گے؟ — آپ کس طرح روزی کمائیں گے؟ — کسی نے کبھی کامیابی کا فلسفہ ترتیب نہیں دیا ہے، آپ کو کیا حق ہے کہ آپ یہ کر سکتے ہیں؟ — آپ کون ہیں، ویسے بھی، اتنا اونچا مقصد کرنے کے لیے؟ — یاد رکھیں آپ کی عاجزانہ پیدائش — آپ کیا سوچتے ہیں — آپ لوگ کیا سوچتے ہیں — آپ کیا سوچتے ہیں؟ کیا) — اب سے پہلے کسی اور شخص نے ایسا کیوں نہیں کیا؟"

یہ اور بہت سے دوسرے سوالات میرے ذہن میں اُبھرتے ہیں، اور توجہ طلب کرتے ہیں۔ ایسا لگ رہا تھا جیسے پوری دنیا نے اچانک میری طرف توجہ کر لی ہے اس مقصد سے کہ میرا مذاق اڑانے کے لیے جناب کی تمام خواہشات ترک کر دیں۔

کارنیگی کی تجویز۔

میرے پاس ایک اچھا موقع تھا، اس وقت اور وہاں، خواہش کو ختم کرنے کا اس سے پہلے کہ وہ مجھ پر قابو پا لے۔ بعد کی زندگی میں، ہزاروں لوگوں کا تجزیہ کرنے کے بعد، میں

دریافت کیا کہ زیادہ تر آئیڈیاز ابھی تک پیدا ہوئے ہیں، اور انہیں فوری طور پر طے شدہ منصوبوں کے ذریعے زندگی کی سانسیں داخل کرنے کی ضرورت ہے۔

ایکشنے خیال کو پالنے کا وقت اس کی پیدائش کے وقت ہوتا ہے۔ ہر منٹ یہ زندہ رہتا ہے، اسے زندہ رہنے کا ایک بہتر موقع فراہم کرتا ہے۔ تنقید کا خوف زیادہ تر خیالات کی تباہی کی تہہ میں ہے جو کبھی بھی منصوبہ بندی اور عمل کے مرحلے تک نہیں پہنچ پاتے۔

بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ مادی کامیابی سازگار "بریک" کا نتیجہ ہے۔ یقین کے لیے ایک بنیادی عنصر موجود ہے، لیکن وہ لوگ جو مکمل طور پر قسمت پر منحصر ہوتے ہیں، تقریباً ہمیشہ مایوس ہوتے ہیں، کیونکہ وہ ایک اور اہم عنصر کو نظرانداز کر دیتے ہیں جو کامیابی کے یقینی ہونے سے پہلے موجود ہونا چاہیے۔ یہ وہ علم ہے جس کی مدد سے ترتیب دینے کے لیے سازگار "بریکس" کیے جا سکتے ہیں۔

ڈپریشن کے دوران، ڈبلیو سی فیلڈز، کامیڈین نے اپنی ساری رقم کھو دی، اور خود کو بغیر آمدنی کے، نوکری کے بغیر پایا، اور اس کے روزی کمانے کے ذرائع (واوڈویل) کا کوئی وجود نہیں رہا۔ مزید برآں، وہ ساٹھ سال سے تجاوز کر چکے تھے، جب بہت سے مرد خود کو "بوڑھا" سمجھتے ہیں۔ وہ واپسی کے لیے اتنے بے تاب تھے کہ انہوں نے بغیر تنخواہ کے ایک نئے شعبے (فلموں) میں کام کرنے کی پیشکش کی۔ اس کی دیگر پریشانیوں کے علاوہ وہ گر کر اس کی گردن زخمی ہوگئی۔ بہت سے لوگوں کے لیے یہ ہار ماننے اور چھوڑنے کی جگہ ہوتی۔ لیکن فیلڈز مستقل تھے۔ وہ جانتا تھا کہ اگر اس نے جاری رکھا تو اسے جلد یا بدیر "بریکس" مل جائے گا، اور اسے وہ مل گئے، لیکن اتفاق سے نہیں۔

میری ڈریسلر نے اپنے آپ کو نیچے اور باہر پایا، جب وہ ساٹھ کے قریب تھی، اس کے پیسے ختم ہوگئے، کوئی نوکری نہیں تھی۔ وہ بھی "بریکس" کے بعد چلی گئی اور انہیں مل گئی۔ اس کی استقامت نے زندگی کے آخر میں

ایک حیران کن فتح حاصل کی، اس عمر سے بہت آگے جب زیادہ تر مرد اور عورتیں حصول کی خواہش کے ساتھ انجام پاتے ہیں۔

ایڈی کینٹر نے 1929 کے اسٹاک کریش میں اپنا پیسہ کھو دیا، لیکن اس کے پاس پھر بھی اپنی استقامت اور اپنی ہمت تھی۔ ان کے علاوہ دو نمایاں آنکھوں کے ساتھ، اس نے اپنے آپ کو دوبارہ $10,000 فی ہفتے کی آمدنی میں استعمال کیا! درحقیقت، اگر کسی میں استقامت ہو، تو کوئی دوسری خوبیوں کے بغیر بہت اچھی طرح سے گزر سکتا ہے۔

واحد "بریک" جس پر کوئی بھی انحصار کرنے کا متحمل ہوسکتا ہے وہ خود ساختہ "بریک" ہے۔

کے اطلاق کے ذریعے آتے ہیں۔ نقطہ آغاز مقصد کا تعین ہے۔ PERSISTENCE یہ

پہلے سو لوگوں کا جائزہ لیں جن سے آپ ملتے ہیں، ان سے پوچھیں کہ وہ زندگی میں سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں، اور ان میں سے ستانوے آپ کو بتا نہیں سکیں گے۔ اگر آپ جواب کے لیے ان پر دباؤ ڈالیں گے، تو کچھ کہیں گے- سیکیورٹی، بہت سے کہیں گے- پیسہ، کچھ کہیں گے- خوشی، دوسرے کہیں گے- شہرت اور طاقت، اور پھر بھی کچھ کہیں گے- سماجی پہچان، رہنے میں آسانی، گانے کی صلاحیت،

لیکن ان میں سے کوئی بھی ان شرائط کی وضاحت نہیں کر سکے گا، یا کسی ایسے منصوبہ، WRITE، یا DANCE، کا معمولی سا اشارہ نہیں دے سکے گا جس کے ذریعے وہ ان مبہم خواہشات کو حاصل کرنے کی امید رکھتے ہوں۔ دولت خواہشات کا جواب نہیں دیتی۔ وہ مستقل مزاجی کے ذریعے صرف مخصوص منصوبوں کا جواب دیتے ہیں، جن کی حمایت مخصوص خواہشات سے ہوتی ہے۔

استقامت کو کیسے فروغ دیا جائے؟

چار آسان اقدامات ہیں جو استقامت کی عادت کی طرف لے جاتے ہیں۔ وہ بہت زیادہ ذہانت، تعلیم کی کوئی خاص مقدار، اور بہت کم وقت یا محنت کی ضرورت نہیں رکھتے۔ ضروری اقدامات یہ ہیں:-

1. اس کی تکمیل کے لئے جلتی ہوئی خواہش کے ذریعہ ایک خاص مقصد۔

2. ایک متعین منصوبہ، جس کا اظہار مسلسل کارروائی میں ہوتا ہے۔

3. ایک دماغ تمام منفی اور حوصلہ شکن اثرات کے خلاف سختی سے بند ہے، بشمول رشتہ داروں، دوستوں اور جاننے والوں کی منفی تجاویز۔

4. ایک یا زیادہ افراد کے ساتھ دوستانہ اتحاد جو کسی کو منصوبہ اور مقصد دونوں کے ساتھ عمل کرنے کی ترغیب دے گا۔

یہ چار مراحل زندگی کے تمام شعبوں میں کامیابی کے لیے ضروری ہیں۔ اس فلسفے کے تیرہ اصولوں کا پورا مقصد یہ ہے کہ انسان کو عادت کے طور پر یہ چار قدم اٹھانے کے قابل بنایا جائے۔

یہ وہ اقدامات ہیں جن کے ذریعے کوئی شخص اپنی معاشی تقدیر کو کنٹرول کر سکتا ہے۔

یہ وہ اقدامات ہیں جو فکر کی آزادی اور آزادی کی طرف لے جاتے ہیں۔

یہ وہ قدم ہیں جو دولت کی طرف لے جاتے ہیں، چھوٹی یا بڑی مقدار میں۔ وہ طاقت، شہرت، اور دنیاوی پہچان کی راہ دکھاتے ہیں۔

وہ چار مراحل ہیں جو سازگار "بریک" کی ضمانت دیتے ہیں۔ یہ وہ اقدامات ہیں جو خوابوں کو جسمانی حقیقتوں میں بدل دیتے ہیں۔

وہ خوف، حوصلہ شکنی، بے حسی کی مہارت کی طرف بھی لے جاتے ہیں۔

ان تمام لوگوں کے لیے ایک شاندار انعام ہے جو ان چار قدموں کو چلانا سیکھتے ہیں۔ اپنا ٹکٹ خود لکھنا، اور جو بھی قیمت مانگی جائے زندگی کو حاصل کرنے کا اعزاز ہے۔

میرے پاس حقائق جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے، لیکن میں یہ قیاس کرنے کی جرات کرتا ہوں کہ مسز والیس سمپسن کی ایک آدمی سے بے پناہ محبت حادثاتی نہیں تھی، اور نہ ہی صرف سازگار "بریک" کا نتیجہ تھا۔ ایک جلتی خواہش تھی، اور راستے کے ہر قدم پر محتاط تلاش۔ اس کا پہلا فرض محبت کرنا تھا۔ زمین پر سب سے بڑی چیز کیا ہے؟ ماسٹر نے اسے محبت کا نام دیا — انسان نے اصول، تنقید، تلخی، بہتان یا سیاسی "شادیاں" نہیں بلکہ محبت۔

وہ جانتی تھی کہ وہ کیا چاہتی ہے، پرنس آف ویلز سے ملنے کے بعد نہیں، بلکہ اس سے بہت پہلے۔ دو بار جب وہ اسے ڈھونڈنے میں ناکام رہی تو اس نے اپنی تلاش جاری رکھنے کی ہمت کی۔ "اپنی ذات کے لیے سچا ہو، اور "اسے رات کی طرح دن کی پیروی کرنی چاہیے، پھر تم کسی آدمی سے جھوٹے نہیں ہو سکتے۔"

دھندلاپن سے اس کا اضافہ سست، ترقی پسند، مستقل ترتیب کا تھا، لیکن یہ یقینی تھا! اس نے ناقابل یقین حد تک طویل مشکلات پر فتح حاصل کی۔ اور، اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کون ہیں، یا آپ والس سمپسن کے بارے میں کیا سوچ سکتے ہیں، یا اس بادشاہ کے بارے میں جس نے اس کی محبت کے لیے اپنا ولی عہد ترک کر دیا، وہ مسلسل استقامت کی ایک حیران کن مثال ہے، خود ارادیت کے اصولوں پر ایک انسٹرکٹر، جس سے پوری دنیا فائدہ مند طریقے سے سبق لے سکتی ہے۔

جب آپ والس سمپسن کے بارے میں سوچتے ہیں، تو اس کے بارے میں سوچیں جو جانتا تھا کہ وہ کیا چاہتی ہے، اور اسے حاصل کرنے کے لیے زمین کی سب سے بڑی سلطنت کو ہلا کر رکھ دیا ہے۔ وہ خواتین جو یہ شکایت کرتی ہیں کہ یہ مرد کی دنیا ہے، کہ خواتین کو جیتنے کے مساوی مواقع نہیں ہیں، وہ اس غیر معمولی عورت کی زندگی کا بغور مطالعہ کرنے کی ذمہ داری خود پر عائد کرتی ہیں، جس نے ایک ایسی عمر میں جسے زیادہ تر خواتین "بوڑھی" سمجھتی ہیں، پوری دنیا میں سب سے زیادہ مطلوبہ بیچلر کی محبتوں کو اپنی گرفت میں لے لیا۔

اور کنگ ایڈورڈ کا کیا؟ حالیہ دنوں کے دنیا کے سب سے بڑے ڈرامہ میں اس کے کردار سے ہم کیا سبق سیکھ سکتے ہیں؟ کیا اس نے اپنی پسند کی عورت کے پیار کی بہت زیادہ قیمت ادا کی؟

یقیناً اس کے سوا کوئی صحیح جواب نہیں دے سکتا۔ باقی ہم صرف قیاس کر سکتے ہیں۔ ہم اتنا جانتے ہیں کہ بادشاہ اپنی مرضی کے بغیر دنیا میں آیا۔ وہ ان سے درخواست کیے بغیر، عظیم دولت کے لیے پیدا ہوا تھا۔ وہ مسلسل شادی کی تلاش میں تھا؛ پورے یورپ میں سیاست دانوں اور سیاست دانوں نے اس کے قدموں پر مہریں اور شہزادیاں پھینک دیں۔ چونکہ وہ اپنے والدین سے پہلا پیدا ہوا تھا، اس لیے اسے وراثت میں ایک تاج ملا، جس کی اس نے تلاش نہیں کی تھی، اور شاید اس کی خواہش نہیں تھی۔ چالیس سال سے زیادہ عرصے تک وہ آزاد ایجنٹ نہیں تھا، اپنی زندگی اپنے طریقے سے نہیں گزار سکتا تھا، لیکن اس کے پاس بہت کم رازداری تھی، اور آخر کار جب وہ تخت پر بیٹھا تو اس پر عائد فرائض کو سنبھال لیا۔

کچھ لوگ کہیں گے، "ان تمام نعمتوں کے ساتھ، کنگ ایڈورڈ کو ذہنی سکون، اطمینان اور زندگی کی خوشی ملنی چاہیے تھی۔"

سچ تو یہ ہے کہ تاج کی تمام مراعات، ساری دولت، شہرت اور بادشاہ ایڈورڈ کو وراثت میں ملنے والی طاقت کے پیچھے ایک خالی پن تھا جسے صرف محبت سے پر کیا جا سکتا ہے۔

اس کی سب سے بڑی خواہش محبت تھی۔ والس سمپسن سے ملنے سے بہت پہلے، اس نے بلاشبہ اس عظیم آفاقی جذبات کو اپنے دل کی تاروں پر ٹکراتے، اپنی روح کے دروازے پر دھڑکتے، اور اظہار کے لیے پکارتے ہوئے محسوس کیا تھا۔

اور جب اس کی ملاقات ایک قرابت دار روح سے ہوئی، جو اظہار کے اسی مقدس استحقاق کے لیے پکار رہا تھا، اس نے اسے پہچان لیا، اور بغیر کسی خوف اور معذرت کے، اپنا دل کھول کر اسے اندر آنے کو کہا۔ دنیا کے تمام اسکینڈل کرنے والے اس بین الاقوامی ڈرامہ کی خوبصورتی کو ختم نہیں کر سکتے، جس کے ذریعے دو لوگوں کو پیار ملا، اور کھلی تنقید کا سامنا کرنے کی ہمت ملی، اس کے مقدس اظہار کے لیے باقی سب کچھ ترک کر دیں۔

کنگ ایڈورڈ کا دنیا کی سب سے طاقتور سلطنت کے تاج کو ترک کرنے کا فیصلہ، اپنی پسند کی عورت کے ساتھ زندگی کے باقی راستے جانے کا اعزاز حاصل کرنے کے لیے، ایک ایسا فیصلہ تھا جس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔ فیصلے کی بھی ایک قیمت تھی لیکن کس کو یہ کہنے کا حق ہے کہ قیمت بہت زیادہ تھی۔ یقیناً نہیں۔

جس نے کہا تم میں سے جو کوئی گناہ سے خالی ہو وہ پہلا پتھر پھینکے۔

کسی بھی بڑے ذہن والے شخص کے لیے ایک تجویز کے طور پر جو ڈیوک آف ونڈسر کے ساتھ غلطی تلاش کرنے کا انتخاب کرتا ہے، کیونکہ اس کی خواہش محبت اور کھلے عام کے لیے تھی۔

والس سمپسن کے لیے اپنی محبت کا اعلان کرتے ہوئے، اور اس کے لیے اپنا تخت چھوڑ دینا، یہ یاد رکھنا چاہیے کہ کھلا اعلان ضروری نہیں تھا۔ وہ اپنے تخت، یا اپنی پسند کی عورت کو ترک کیے بغیر، صدیوں سے یورپ میں رائج خفیہ رابطے کے رواج کی پیروی کر سکتا تھا، اور چرچ یا لاٹی دونوں سے کوئی شکایت نہ ہوتی۔

یہ غیر معمولی آدمی سخت چیزوں سے بنا تھا۔ اس کی محبت صاف تھی۔ یہ گہرا اور مخلص تھا۔ اس نے ایک چیز کی نمائندگی کی جو، سب سے بڑھ کر وہ واقعی میں چاہتا تھا، اس لیے، اس نے جو چاہا لیا، اور مانگی ہوئی قیمت ادا کی۔

اگر پچھلی صدی سے یورپ کو انسانی دل اور سابق بادشاہ ایڈورڈ کی ایمانداری کے خصائل کے ساتھ مزید حکمرانوں سے نوازا جاتا، تو وہ بدقسمت نصف کرہ جو اب لالچ، نفرت، ہوس، سیاسی ملی بھگت اور جنگ کی دھمکیوں سے دوچار ہے، اس کے لیے ایک مختلف اور ایک بہتر کہانی ہوتی۔ ایک ایسی کہانی جس میں نفرت کی بجائے محبت کا راج ہوگا۔

اسٹورٹ آسٹن وائر کے الفاظ میں ہم اپنا کپ اٹھاتے ہیں اور یہ ٹوسٹ سابق بادشاہ ایڈورڈ اور والیس سمپسن کو پیتے ہیں:

مبارک ہے وہ شخص جس نے جان لیا کہ ہمارے خاموش خیالات ہمارے پیارے خیالات ہیں۔"

"مبارک ہے وہ آدمی جو سیاہ ترین گہرائیوں سے، محبت کی نورانی شخصیت کو دیکھ سکتا ہے، اور دیکھ کر گاتا ہے؛ اور گاتے ہوئے کہتا ہے: 'تمہارے بارے میں میرے خیالات جو کہے گئے الفاظ سے کہیں زیادہ میٹھے ہیں'۔

ان الفاظ میں ہم ان دو لوگوں کو خراج تحسین پیش کریں گے جو جدید دور کے دیگر تمام لوگوں سے زیادہ تنقید کا نشانہ بنے اور بدسلوکی کا نشانہ بنے، کیونکہ انہوں نے زندگی کا سب سے بڑا خزانہ پایا، اور اس کا دعویٰ کیا۔
*مسز سمپسن نے اس تجزیے کو پڑھا اور منظور کیا۔

دنیا کے زیادہ تر لوگ ڈیوک آف ونڈسر اور والس سمپسن کی تعریف کریں گے، کیونکہ ان کی تلاش میں مسلسل رہنے کی وجہ سے جب تک انہیں زندگی کا سب سے بڑا انعام نہیں مل جاتا۔ ہم سب اپنی اپنی تلاش میں ان کی مثال پر عمل کر کے فائدہ اٹھا سکتے ہیں جس کا ہم زندگی سے مطالبہ کرتے ہیں۔

کونسی صوفیانہ طاقت مستقل مزاج مردوں کو مشکلات پر قابو پانے کی صلاحیت دیتی ہے؟ کیا استقامت کا معیار کسی کے ذہن میں روحانی، دماغی یا کیمیائی سرگرمی کی کوئی شکل قائم کرتا ہے جو مافوق الفطرت قوتوں تک رسائی فراہم کرتا ہے؟ کیا لامحدود انٹیلی جنس خود کو اس شخص کی طرف پھینک دیتی ہے جو جنگ ہارنے کے بعد بھی لڑتا ہے، پوری دنیا مخالف طرف؟

یہ اور اسی طرح کے بہت سے سوالات میرے ذہن میں ابھرے ہیں کیونکہ میں نے ہنری فورڈ جیسے آدمیوں کو دیکھا ہے، جنہوں نے شروع ہی سے آغاز کیا، اور ایک بہت بڑی صنعتی سلطنت کی تعمیر کی، جس کی شروعات کی راہ میں کچھ اور نہیں تھا لیکن ثابت قدمی۔ یا، تھامس اے ایڈیسن، جو تین ماہ سے بھی کم تعلیم کے ساتھ، دنیا کا سب سے بڑا موجد بن گیا اور اس نے PERSISTENCE کو بات کرنے والی مشین، چلتی ہوئی تصویر والی مشین، اور تاپدیپت روشنی میں تبدیل کر دیا، نصف سو دیگر مفید ایجادات کے بارے میں کچھ نہیں کہنا۔

مجھے مسٹر ایڈیسن اور مسٹر فورڈ دونوں کا سال بہ سال، سالوں کے طویل عرصے میں تجزیہ کرنے کا سعادت حاصل ہوا، اور اسی وجہ سے ان کا قریب سے مطالعہ کرنے کا موقع ملا، اس لیے میں حقیقی علم سے بات کرتا

ہوں جب میں یہ کہتا ہوں کہ مجھے ان دونوں میں سے کسی میں بھی استقامت کے علاوہ کوئی معیار نہیں ملا، جو ان کی شاندار کامیابیوں کا بڑا ذریعہ بھی دور سے تجویز کرتا ہو۔

جیسا کہ کوئی انبیاء، فلسفیوں، "معجزہ" مردوں، اور ماضی کے مذہبی پیشواؤں کا غیر جانبدارانہ مطالعہ کرتا ہے، ایک ناگزیر نتیجے پر پہنچتا ہے کہ استقامت، کوشش کا ارتکاز، اور مقصد کا تعین، ان کی کامیابیوں کے بڑے ذرائع تھے۔

مثال کے طور پر محمد کی عجیب اور دلچسپ کہانی پر غور کریں۔ اس کی زندگی کا تجزیہ کریں، اس کا صنعت اور مالیات کے اس جدید دور میں کامیابی حاصل کرنے والے مردوں سے موازنہ کریں، اور مشاہدہ کریں کہ ان میں کس طرح ایک نمایاں خصوصیت مشترک ہے، مستقل مزاجی!

اگر آپ اس عجیب و غریب طاقت کا مطالعہ کرنے میں گہری دلچسپی رکھتے ہیں جو استقامت کو طاقت دیتی ہے تو محمد کی سوانح عمری پڑھیں، خاص طور پر اساد بے کی سوانحہ اس کتاب کا مختصر جائزہ، تھامس سوگرو کی، ہیرالڈ ٹریبیون میں، ان لوگوں کے لیے اسٹور میں موجود نایاب دعوت کا ایک پیش نظارہ فراہم کرے گا جو تہذیب کے لیے مشہور ثابت قدمی کی طاقت کی سب سے حیران کن مثالوں میں سے ایک کی پوری کہانی کو پڑھنے کے لیے وقت نکالتے ہیں۔

آخری عظیم نبی

کی طرف سے جائزہ لیا Thomas Sugrue

"محمد ایک نبی تھے، لیکن اس نے کبھی کوئی معجزہ نہیں کیا، وہ صوفی نہیں تھا، اس کی کوئی باقاعدہ تعلیم نہیں تھی، اس نے چالیس سال کی عمر تک اپنا مشن شروع نہیں کیا تھا، جب اس نے اعلان کیا کہ وہ خدا کے رسول ہیں، سچے مذہب کا پیغام لا رہے ہیں، تو اس کا مذاق اڑایا گیا اور اسے پاگل کا نام دیا گیا، بچوں نے اسے ٹرخا دیا اور عورتوں نے اس کے آبائی شہر سے گندگی پھینک دی، اس کے آبائی شہر پر پابندی لگا دی گئی" ان کا دنیاوی سامان چھین کر اس کے بعد صحرا میں بھیج دیا گیا جب کہ اس کے پاس جلاوطنی، غربت اور تمسخر کے سوا کچھ نہیں تھا، اس سے پہلے کہ وہ تمام عرب کا آمر، مکہ کا حکمران تھا، اور ایک نئی دنیا کے مذہب کا سربراہ تھا جو ڈینیوس کو ختم کرنے والا تھا۔ تین گنا: الفاظ کی طاقت، دعا کی افادیت اور خدا کے ساتھ انسان کا رشتہ۔

"ان کے کیریئر کا کوئی مطلب نہیں تھا۔ محمد مکہ کے ایک سرکردہ خاندان کے غریب افراد کے ہاں پیدا ہوا تھا۔ کیونکہ مکہ، دنیا کا سنگم، جادوئی پتھر کا گھر جسے کعبہ کہا جاتا تھا، تجارت کا عظیم شہر اور تجارتی راستوں کا مرکز، غیر صحت مند تھا، اس کے بچوں کو بدویوں نے صحرا میں پرورش کے لیے بھیجا تھا۔ اس نے بھیڑیں چرائی اور جلد ہی ایک امیر بیوہ کو اپنے قافلے کے سربراہ کے طور پر رکھا، اس نے مختلف عقائد رکھنے والے بہت سے لوگوں سے بات کی اور جب وہ اٹھائیس سال کا تھا تو اس بیوہ نے اس سے شادی کی اور اس پر اعتراض کیا۔ جب کہ اس نے باپ کی نعمت سے نوازا تو محمد نے اگلے بارہ سال تک ایک امیر اور عزت دار اور ہوشیار تاجر کے طور پر زندگی گزاری، پھر وہ صحرا میں گھومنے لگا، اور ایک دن وہ قرآن کی پہلی آیت لے کر واپس آیا اور خدیجہ کو بتایا کہ فرشتہ جبرائیل اس پر ظاہر ہوا ہے اور کہا کہ وہ خدا کا رسول ہے۔

"قرآن، خدا کا نازل کردہ کلام، محمد کی زندگی میں ایک معجزہ کے قریب ترین چیز تھی، وہ شاعر نہیں تھا، اس کے پاس الفاظ کا کوئی تحفہ نہیں تھا، پھر بھی قرآن کی آیات، جس طرح اس نے انہیں حاصل کیا اور انہیں وفاداروں کو سنایا، وہ ان آیات سے بہتر تھیں جو قبائل کے پیشہ ور شاعر پیش کر سکتے تھے۔ یہ عربوں کے لیے، شاعروں کا سب سے بڑا تحفہ تھا۔ تمام طاقتور اس کے علاوہ قرآن نے کہا کہ دنیا کو ایک جمہوری ریاست ہونا چاہیے، اس کے علاوہ محمد کی یہ خواہش تھی کہ وہ صحن میں موجود تمام 360 بتوں کو تباہ کر دے، جس سے وہ مکہ میں تجارت کرنے والے تھے۔ محمد صلی اللہ علیہ وسلم پھر صحرا کی طرف پیچھے ہٹ گئے اور دنیا پر حاکمیت کا مطالبہ کیا۔

"اسلام کا عروج شروع ہوا۔ صحرا سے ایک شعلہ نکلا جو بجھنے والا نہیں تھا۔ ایک جمہوری فوج ایک یونٹ کے طور پر لڑ رہی تھی اور بغیر کسی شکست کے مرنے کے لیے تیار تھی۔ محمد نے یہودیوں اور عیسائیوں کو اپنے

ساتھ شامل ہونے کی دعوت دی تھی؛ کیونکہ وہ کوئی نیا مذہب نہیں بنا رہا تھا، وہ سب کو بلا رہا تھا جو ایک مانتے تھے۔

خدا ایک ہی عقیدے میں شامل ہونے کے لیے۔ اگر یہود و نصاریٰ اس کی دعوت کو قبول کر لیتے

اسلام دنیا کو فتح کر چکا ہوتا۔ انہوں نے نہیں کیا، وہ بھی نہیں کریں گے۔

انسانی جنگ کی محمد کی اختراع کو قبول کریں۔ جب نبی کی فوجیں یروشلم میں داخل ہوئیں تو ایک بھی شخص اس کے ایمان کی وجہ سے نہیں مارا گیا۔ جب صلیبی شہر میں داخل ہوئے تو صدیوں بعد کسی مسلمان مرد، عورت یا بچے کو نہیں بخشا گیا۔ لیکن عیسائیوں نے مسلمانوں کے ایک نظریے کو قبول کر لیا، یعنی تعلیم کی "جگہ"، یونیورسٹی۔

باب 10 ماسٹر مائنڈ کی طاقت

ڈرائیونگ فورس

دولت کی طرف نواں قدم

پیسے جمع کرنے میں کامیابی کے لیے طاقت ضروری ہے۔

منصوبے غیر فعال اور بیکار ہیں، ان کو کارروائی میں ترجمہ کرنے کے لیے کافی طاقت کے بغیر۔ یہ باب اس طریقے کی وضاحت کرے گا جس کے ذریعے ایک فرد طاقت حاصل کر سکتا ہے اور اس کا اطلاق کر سکتا ہے۔

طاقت کو "منظم اور ذہانت سے ہدایت یافتہ علم" کے طور پر بیان کیا جا سکتا ہے۔ طاقت، جیسا کہ یہاں اصطلاح استعمال کی گئی ہے، منظم کوشش سے مراد ہے، جو کسی فرد کو اس کی خواہش کو مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے قابل بنانے کے لیے کافی ہے۔ منظم کوشش دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی کوششوں کے ہم آہنگی کے ذریعے پیدا ہوتی ہے، جو ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ایک یقینی انجام کی طرف کام کرتے ہیں۔

پیسے جمع کرنے کے لیے طاقت کی ضرورت ہے! رقم جمع ہونے کے بعد اسے برقرار رکھنے کے لیے طاقت ضروری ہے!

آئیے معلوم کریں کہ طاقت کیسے حاصل کی جا سکتی ہے۔ اگر طاقت "منظم علم" ہے تو آئیے علم کے ذرائع کا جائزہ لیں:

لامحدود ذہانت۔ علم کا یہ ذریعہ a

تخلیقی تخیل کی مدد سے دوسرے باب میں بیان کردہ طریقہ کار کے ذریعے رابطہ کیا جا سکتا ہے۔

ب جمع تجربہ۔ جمع شدہ

انسان کا تجربہ، (یا اس کا وہ حصہ جو منظم اور ریکارڈ کیا گیا ہے) کسی بھی اچھی طرح سے لیس پبلک لائبریری میں پایا جا سکتا ہے۔ اس جمع شدہ تجربے کا ایک اہم حصہ سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جاتا ہے، جہاں اسے درجہ بندی اور منظم کیا گیا ہے۔

،تجربہ اور تحقیق۔ سائنس کے میدان میں c

اور عملی طور پر زندگی کے ہر دوسرے شعبے میں، مرد روزانہ نئے حقائق کو اکٹھا کر رہے ہیں، درجہ بندی کر رہے ہیں اور ترتیب دے رہے ہیں۔ یہ وہ ذریعہ ہے جس کی طرف اس وقت رجوع کرنا چاہیے جب "جمع شدہ تجربے" کے ذریعے علم دستیاب نہ ہو۔ یہاں بھی، تخلیقی تخیل کو اکثر استعمال کیا جانا چاہیے۔

علم مندرجہ بالا ذرائع میں سے کسی سے بھی حاصل کیا جا سکتا ہے۔ اسے قطعی منصوبوں میں منظم کرکے اور ان منصوبوں کو کارروائی کے لحاظ سے ظاہر کرکے اسے طاقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

علم کے تین بڑے ذرائع کی جانچ پڑتال سے آسانی سے پتہ چل جائے گا کہ اگر کسی فرد کو صرف اپنی کوششوں پر، علم کو جمع کرنے اور ایکشن کے لحاظ سے قطعی منصوبہ بندی کے ذریعے اس کا اظہار کرنے میں دشواری کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اگر اس کے منصوبے جامع ہیں، اور اگر وہ بڑے تناسب پر غور کرتے ہیں، تو اسے، عام طور پر، دوسروں کو اس کے ساتھ تعاون کرنے پر آمادہ کرنا چاہیے، اس سے پہلے کہ وہ ان میں طاقت کا ضروری عنصر داخل کر سکے۔

ماسٹر مائنڈ'' کے ذریعے طاقت حاصل کرنا''

ماسٹر مائنڈ" کی تعریف اس طرح کی جا سکتی ہے: "علم اور کوشش کا ہم آہنگی، ہم آہنگی کے جذبے سے،" "دو یا دو سے زیادہ لوگوں کے درمیان، کسی خاص مقصد کے حصول کے لیے۔

کوئی بھی فرد اپنے آپ سے فائدہ اٹھائے بغیر بڑی طاقت نہیں رکھتا

کو اس کے مانیٹری مساوی میں ترجمہ کرنے کے مقصد کے لیے DESIRE ،ماسٹر مائنڈ" ایک پچھلے باب میں" کی تخلیق کے لیے ہدایات دی گئی تھیں۔ اگر آپ ان ہدایات پر استقامت اور ذہانت کے ساتھ عمل کرتے PLANS ہیں، اور اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے انتخاب میں امتیازی سلوک کا استعمال کرتے ہیں، تو آپ کا مقصد آدھے راستے پر پہنچ چکا ہو گا، یہاں تک کہ آپ اسے پہچاننا شروع کر دیں۔

اس لیے آپ اپنے لیے دستیاب طاقت کی "غیر محسوس" صلاحیتوں کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں، مناسب طریقے سے منتخب کیے گئے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ذریعے، ہم یہاں ماسٹر مائنڈ کے اصول کی دو خصوصیات کی وضاحت کریں گے، جن میں سے ایک معاشی نوعیت کی ہے، اور دوسری نفسیاتی۔ اقتصادی خصوصیت واضح ہے. معاشی فوائد کسی بھی شخص کے ذریعے پیدا ہوسکتے ہیں جو اپنے آپ کو مردوں کے ایک گروپ کے مشورے، مشورے اور ذاتی تعاون سے گھیرے ہوئے ہے جو اسے مکمل ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ پورے دل سے امداد دینے کو تیار ہے۔ تعاون پر مبنی اتحاد کی یہ شکل تقریباً ہر بڑی خوش قسمتی کی بنیاد رہی ہے۔ اس عظیم سچائی کے بارے میں آپ کی سمجھ یقیناً آپ کی مالی حیثیت کا تعین کر سکتی ہے۔

ماسٹر مائنڈ کے اصول کا نفسیاتی مرحلہ بہت زیادہ تجریدی ہے، اس کو سمجھنا بہت زیادہ مشکل ہے، کیونکہ اس میں ان روحانی قوتوں کا حوالہ ہے جن سے نسل انسانی، بحیثیت مجموعی، اچھی طرح واقف نہیں ہے۔ آپ اس بیان سے ایک اہم تجویز حاصل کر سکتے ہیں: "کوئی بھی دو ذہن کبھی بھی اس کے بغیر اکٹھے نہیں ہوتے، اس طرح، ایک تیسری، غیر مرئی، غیر محسوس قوت پیدا ہوتی ہے جسے تیسرے ذہن سے تشبیہ دی جا سکتی ہے۔"

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ پوری کائنات میں صرف دو معلوم عناصر ہیں، توانائی اور مادہ۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ مادے کو مالیکیولز، ایٹموں اور الیکٹران کی اکائیوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ مادے کی اکائیاں ہیں جو الگ تھلگ، الگ اور تجزیہ کی جا سکتی ہیں۔

اسی طرح توانائی کی اکائیاں بھی ہیں۔

انسانی ذہن توانائی کی ایک شکل ہے، اس کا ایک حصہ فطرت میں روحانی ہے۔ جب دو لوگوں کے ذہن ہم آہنگی کی روح میں مربوط ہوتے ہیں، تو ہر ذہن کی توانائی کی روحانی اکائیاں ایک تعلق قائم کرتی ہیں، جو ماسٹر مائنڈ کا "نفسیاتی" مرحلہ تشکیل دیتی ہے۔

ماسٹر مائنڈ اصول، یا اس کی معاشی خصوصیت، پہلی بار میری توجہ اینڈریو کارنیگی نے پچیس سال پہلے دلائی تھی۔ اس اصول کی دریافت میری زندگی کے کام کے انتخاب کے لیے ذمہ دار تھی۔

مسٹر کارنیگی کے ماسٹر مائنڈ گروپ میں تقریباً پچاس آدمیوں کا عملہ شامل تھا، جن کے ساتھ اس نے اسٹیل کی تیاری اور مارکیٹنگ کے قطعی مقصد کے لیے خود کو گھیر رکھا تھا۔ اس نے اپنی ساری خوش قسمتی کا ذمہ دار کو قرار دیا۔

طاقت اس نے اس "ماسٹر مائنڈ" کے ذریعے جمع کی۔

کسی بھی آدمی کے ریکارڈ کا تجزیہ کریں جس نے بہت بڑی دولت جمع کی ہے، اور ان میں سے بہت سے جنہوں نے معمولی قسمت جمع کی ہے، اور آپ کو معلوم ہوگا کہ انہوں نے یا تو شعوری یا غیر شعوری طور پر "ماسٹر مائنڈ" کے اصول کو استعمال کیا ہے۔

عظیم طاقت کسی دوسرے اصول کے ذریعے جمع نہیں ہو سکتی!

توانائی قدرت کا آفاقی تعمیراتی بلاکس ہے، جس میں سے وہ کائنات کی ہر مادی چیز بشمول انسان، اور جانوروں اور سبزیوں کی زندگی کی ہر شکل کی تعمیر کرتی ہے۔ ایک ایسے عمل کے ذریعے جسے صرف فطرت ہی پوری طرح سمجھتی ہے، وہ توانائی کو مادے میں تبدیل کرتی ہے۔

فطرت کے تعمیراتی بلاکس انسان کے لیے دستیاب ہیں، سوچ میں شامل توانائی میں! انسان کے دماغ کا موازنہ الیکٹرک بیٹری سے کیا جا سکتا ہے۔ یہ ایتھر سے توانائی جذب کرتا ہے، جو مادے کے ہر ایٹم کو گھیرتا ہے، اور پوری کائنات کو بھر دیتا ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ الیکٹرک بیٹریوں کا ایک گروپ ایک بیٹری سے زیادہ توانائی فراہم کرے گا۔ یہ بھی ایک معروف حقیقت ہے کہ ایک انفرادی بیٹری اس میں موجود خلیوں کی تعداد اور صلاحیت کے تناسب سے توانائی فراہم کرے گی۔

دماغ بھی اسی طرح کام کرتا ہے۔ یہ اس حقیقت کا سبب بنتا ہے کہ کچھ دماغ دوسروں کے مقابلے میں زیادہ کارآمد ہوتے ہیں، اور اس اہم بیان کی طرف لے جاتا ہے — دماغ کا ایک گروپ ہم آہنگی کے جذبے سے مربوط (یا جڑا ہوا)، ایک دماغ سے زیادہ سوچنے کی توانائی فراہم کرے گا، بالکل اسی طرح جیسے برقی بیٹریوں کا ایک گروپ ایک بیٹری سے زیادہ توانائی فراہم کرے گا۔

اس استعارے کے ذریعے یہ فوری طور پر واضح ہو جاتا ہے کہ ماسٹر مائنڈ کا اصول طاقت کا راز رکھتا ہے جو مردوں کے ہاتھ میں ہے جو اپنے آپ کو دوسرے دماغوں کے ساتھ گھیر لیتے ہیں۔

اس کے بعد، اب، ایک اور بیان ہے جو ماسٹر مائنڈ کے اصول کے نفسیاتی مرحلے کو سمجھنے کے بہت قریب لے جائے گا: جب انفرادی دماغوں کا ایک گروپ ہم آہنگی کے ساتھ کام کرتا ہے، اس اتحاد کے ذریعے پیدا ہونے والی بڑھتی ہوئی توانائی، گروپ کے ہر فرد کے دماغ کے لیے دستیاب ہو جاتی ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ ہنری فورڈ نے اپنے کاروباری کیریئر کا آغاز غربت، ناخواندگی اور جہالت کی وجہ سے کیا تھا۔ یہ ایک اتنی ہی معروف حقیقت ہے کہ دس سال کے ناقابل فہم مختصر عرصے میں، مسٹر فورڈ نے ان تین معذوریوں میں مہارت حاصل کی، اور یہ کہ پچیس سال کے اندر اس نے خود کو امریکہ کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بنا لیا۔ اس حقیقت کے ساتھ جڑیں، اضافی معلومات جو مسٹر فورڈ کی تیز ترین پیشرفت نمایاں ہوگئی، جب سے وہ تھامس اے ایڈیسن کے ذاتی دوست بن گئے، اور آپ یہ سمجھنا شروع کر دیں گے کہ ایک ذہن کا دوسرے ذہن پر کیا اثر ڈال سکتا ہے۔ ایک قدم آگے بڑھیں، اور اس حقیقت پر غور کریں کہ مسٹر فورڈ کی سب سے نمایاں کامیابیاں اس وقت سے شروع ہوئیں جب اس نے ہاروی فائر اسٹون، جان بروز، اور لوتھر بربینک (ہر ایک عظیم دماغی صلاحیت کا آدمی) کو جاننے والے بنائے، اور آپ کے پاس مزید شواہد ہوں گے کہ طاقت دماغ کے دوستانہ اتحاد کے ذریعے پیدا کی جا سکتی ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ ہنری فورڈ کاروباری اور صنعتی دنیا کے بہترین باخبر افراد میں سے ایک ہیں۔ اس کی دولت کا سوال کسی بحث کا محتاج نہیں۔ مسٹر فورڈ کے قریبی ذاتی دوستوں کا تجزیہ کریں، جن میں سے کچھ کا ذکر پہلے ہی کیا جا چکا ہے، اور آپ مندرجہ ذیل بیان کو سمجھنے کے لیے تیار ہو جائیں گے:- "مرد ان لوگوں کی فطرت اور عادات اور سوچ کی طاقت کو قبول کرتے ہیں جن کے ساتھ وہ ہمدردی اور ہم آہنگی کے جذبے سے منسلک ہوتے ہیں"۔

ہنری فورڈ نے غربت، ناخواندگی اور جہالت کو بڑے دماغوں کے ساتھ جوڑ کر، جس کی سوچ کے ارتعاش اس نے اپنے ذہن میں جذب کر لیے۔ ایڈیسن، بربینک، بروز اور فائر اسٹون کے ساتھ اپنی وابستگی کے ذریعے، مسٹر فورڈ نے اپنی دماغی طاقت، ان چار آدمیوں کی ذہانت، تجربے، علم اور روحانی قوتوں کا مجموعہ اور مادہ شامل کیا۔ مزید یہ کہ اس نے اس کتاب میں بیان کردہ طریقہ کار کے طریقوں کے ذریعے ماسٹر مائنڈ کے اصول کو مختص کیا اور استعمال کیا۔

یہ اصول آپ کے لیے دستیاب ہے!

ہم پہلے ہی مہاتما گاندھی کا ذکر کر چکے ہیں۔ شاید جن لوگوں نے گاندھی کے بارے میں سنا ہے، ان کی اکثریت اسے محض ایک سنکی آدمی کے طور پر دیکھتی ہے، جو بغیر رسمی ملبوسات کے گھومتا ہے، اور برطانوی حکومت کے لیے پریشانی کا باعث بنتا ہے۔ حقیقت میں، گاندھی سنکی نہیں ہیں، لیکن وہ اب زندہ رہنے والا سب سے طاقتور آدمی ہے۔ (اندازہ اس کے پیروکاروں کی تعداد اور ان کے قائد پر ان کے ایمان سے۔) مزید یہ کہ وہ شاید اب تک کا سب سے طاقتور آدمی ہے۔ اس کی طاقت غیر فعال ہے، لیکن یہ حقیقی ہے۔

آئیے اس طریقے کا مطالعہ کریں جس سے اس نے اپنی شاندار طاقت حاصل کی۔ اس کی وضاحت چند لفظوں میں ہو سکتی ہے۔ وہ طاقت کے ذریعے 200 ملین سے زیادہ لوگوں کو دماغ اور جسم کے ساتھ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ، ایک خاص مقصد کے لیے آمادہ کر کے آیا۔

مختصراً، گاندھی نے ایک معجزہ انجام دیا ہے، کیونکہ یہ ایک معجزہ ہے جب 200 ملین لوگوں کو لامحدود وقت کے لیے ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کو شک ہے کہ یہ ایک معجزہ ہے، تو کسی بھی دو لوگوں کو کسی بھی وقت تک ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے کی ترغیب دینے کی کوشش کریں۔

ہر وہ آدمی جو کاروبار کا انتظام کرتا ہے جانتا ہے کہ ملازمین کو ایک ساتھ مل کر کام کرنے کے لیے حاصل کرنا کتنا مشکل معاملہ ہے حتیٰ کہ ہم آہنگی سے بھی مشابہت رکھتے ہیں۔

ان اہم ذرائع کی فہرست جن سے طاقت حاصل کی جا سکتی ہے، جیسا کہ آپ نے دیکھا ہے، لامحدود انٹیلی جنس کی سربراہی میں ہے۔ جب دو یا دو سے زیادہ لوگ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں، اور ایک خاص مقصد کی طرف کام کرتے ہیں، تو وہ اس اتحاد کے ذریعے، لامحدود ذہانت کے عظیم عالمگیر ذخیرے سے براہ راست طاقت کو جذب کرنے کے لیے خود کو پوزیشن میں رکھتے ہیں۔ یہ طاقت کے تمام ذرائع میں سب سے بڑا ہے۔ یہ وہ ذریعہ ہے جس کی طرف ذہانت کا رخ ہوتا ہے۔ یہ وہ ذریعہ ہے جس کی طرف ہر عظیم رہنما رجوع کرتا ہے، (چاہے وہ حقیقت سے واقف ہو یا نہ ہو)۔ دوسرے دو بڑے ذرائع جن سے علم حاصل کیا جا سکتا ہے جو کہ طاقت جمع کرنے کے لیے ضروری ہے، انسان کے پانچ حواس سے زیادہ قابل اعتبار نہیں۔ حواس ہمیشہ قابل اعتماد نہیں ہوتے۔ لامحدود ذہانت غلطی نہیں کرتی۔

بعد کے ابواب میں، وہ طریقے جن کے ذریعے لامحدود ذہانت سے سب سے زیادہ آسانی سے رابطہ کیا جا سکتا ہے، مناسب طریقے سے بیان کیا جائے گا۔

یہ مذہب پر کوئی کورس نہیں ہے۔ اس کتاب میں بیان کیے گئے کسی بھی بنیادی اصول کو کسی بھی آدمی کی مذہبی عادات میں براہ راست یا بلاواسطہ دخل اندازی کے طور پر تعبیر نہیں کیا جانا چاہیے۔ اس کتاب کو، خصوصی طور پر، قارئین کو یہ ہدایت دینے تک محدود کیا گیا ہے کہ کس طرح پیسے کی خواہش کے قطعی مقصد کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کیا جائے۔

پڑھیں، سوچیں، اور پڑھتے ہی غور کریں۔ جلد ہی، پورا موضوع کھل جائے گا، اور آپ اسے تناظر میں دیکھیں گے۔ اب آپ انفرادی ابواب کی تفصیل دیکھ رہے ہیں۔

پیسہ "پرانے وقت" کی لڑکی کی طرح شرمیلا اور پرجوش ہے۔ اسے اپنی پسند کی لڑکی کے تعاقب میں ایک پرعزم عاشق کی طرف سے استعمال کیے جانے والے طریقوں سے متضاد نہیں ہونا چاہیے۔ اور جیتنا چاہیے۔ اور، اتفاقی طور پر، پیسے کی "واونگ" میں استعمال ہونے والی طاقت اس سے بہت مختلف نہیں ہے جو لڑکی کو منانے میں استعمال ہوتی ہے۔ وہ طاقت، جب پیسے کے حصول میں کامیابی سے استعمال ہوتی ہے تو اسے ایمان کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے DESIRE کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے PERSISTENCE کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے ایک پلان کے ذریعے لاگو کیا جانا چاہیے، اور اس پلان کو ایکشن میں سیٹ کیا جانا چاہیے۔

جب پیسہ ایسی مقدار میں آتا ہے جسے "بڑا پیسہ" کہا جاتا ہے تو یہ اس کے پاس بہتا ہے جو اسے جمع کرتا ہے، جتنی آسانی سے پانی پہاڑی سے بہتا ہے۔ طاقت کا ایک بڑا غیب دھارا موجود ہے، جس کا موازنہ دریا سے کیا جا سکتا ہے۔ سوائے اس کے کہ ایک رخ ایک سمت میں بہتا ہے، جو اس دھارے کے اس کنارے میں داخل ہوتا ہے، ان سب کو دولت کی طرف اور اوپر لے جاتا ہے- اور دوسرا رخ مخالف سمت میں بہتا ہے، اور ان تمام بدقسمت

لوگوں کو جو اس میں داخل ہونے کے لیے کافی ہیں (اور اس سے خود کو نکالنے کے قابل نہیں)، نیچے کی طرف بدحالی اور غربت کی طرف لے جاتا ہے۔

ہر وہ آدمی جس نے بہت بڑی دولت جمع کی ہے، اس نے زندگی کے اس دھارے کے وجود کو تسلیم کر لیا ہے۔ یہ کسی کے سوچنے کے عمل پر مشتمل ہوتا ہے۔ سوچ کے مثبت جذبات اس دھارے کا رخ بناتے ہیں جو کسی کو قسمت کی طرف لے جاتا ہے۔ منفی جذبات وہ پہلو بناتے ہیں جو کسی کو غربت کی طرف لے جاتا ہے۔

یہ اس شخص کے لیے ایک شاندار اہمیت کا خیال رکھتا ہے جو اس کتاب کی پیروی کر رہا ہے اور اس مقصد کے ساتھ دولت جمع کر رہا ہے۔

اگر آپ پاور کے اس دھارے کے کنارے ہیں جو غربت کی طرف لے جاتا ہے، تو یہ ایک شگفتگی کا کام کر سکتا ہے، جس کے ذریعے آپ اپنے آپ کو ندی کے دوسری طرف لے جا سکتے ہیں۔ یہ صرف درخواست اور استعمال کے ذریعے آپ کی خدمت کر سکتا ہے۔ محض پڑھنا، اور اس پر فیصلے کرنا، کسی نہ کسی طریقے سے، آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔

کچھ لوگ ندی کے مثبت اور منفی پہلوؤں کے درمیان ردوبدل کے تجربے سے گزرتے ہیں، بعض اوقات مثبت طرف ہوتے ہیں اور بعض اوقات منفی طرف ہوتے ہیں۔ 29' کے وال اسٹریٹ حادثے نے لاکھوں لوگوں کو مثبت سے منفی پہلو کی طرف بہا دیا۔ یہ لاکھوں جدوجہد کر رہے ہیں، جن میں سے کچھ مایوسی اور خوف میں ہیں، دھارے کے مثبت پہلو پر واپس جانے کے لیے۔ یہ کتاب خاص طور پر ان لاکھوں لوگوں کے لیے لکھی گئی تھی۔

غربت اور امیری اکثر جگہ بدلتی رہتی ہے۔ کریش نے دنیا کو یہ سچ سکھایا، حالانکہ دنیا اس سبق کو زیادہ دیر یاد نہیں رکھے گی۔ غربت، اور عام طور پر، رضاکارانہ طور پر دولت کی جگہ لے سکتی ہے۔ جب امیری غربت کی جگہ لے لیتی ہے تو تبدیلی عام طور پر اچھی طرح سے سوچے سمجھے اور احتیاط سے انجام پانے والے منصوبوں کے ذریعے لائی جاتی ہے۔ غربت کو کسی منصوبے کی ضرورت نہیں ہے۔ اسے اس کی مدد کرنے کے لیے کسی کی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ یہ بے باک اور بے رحم ہے۔ دولت مند شرمیلی اور ڈرپوک ہیں۔ انہیں "متوجہ" کرنا ہوگا۔

کوئی بھی دولت اور زیادہ تر کی خواہش کر سکتا ہے۔

لوگ کرتے ہیں، لیکن صرف چند

جان لو کہ ایک یقینی منصوبہ،

اس کے علاوہ دولت کی جلتی خواہش، دولت جمع کرنے کا واحد قابل اعتماد ذریعہ ہیں۔

باب 11 جنس کی منتقلی کا راز

دولت کی طرف دسواں قدم

لفظ "ٹرانسمیوٹ" کے معنی ہیں، سادہ زبان میں، "ایک عنصر، یا توانائی کی شکل کو دوسرے عنصر میں تبدیل کرنا، یا منتقل کرنا۔" سیکس کا جذبہ دماغ کی حالت میں لاتا ہے۔

اس موضوع سے ناواقفیت کی وجہ سے، دماغ کی یہ حالت عموماً جسمانی کے ساتھ جڑی ہوئی ہے، اور نامناسب اثرات کی وجہ سے، جن کا زیادہ تر لوگ شکار ہوئے ہیں، جنسی کے علم کے حصول میں، بنیادی طور پر جسمانی چیزوں نے ذہن کو انتہائی متعصب کیا ہے۔

جنس کے جذبات کے پیچھے تین تعمیری صلاحیتوں کا امکان ہے، وہ یہ ہیں:-

1. بنی نوع انسان کا دوام۔

2. صحت کی دیکھ بھال، (ایک علاج کی ایجنسی کے طور پر، اس کا کوئی برابر نہیں ہے).

3. ٹرانسمیوٹیشن کے ذریعے اعتدال پسندی کی جینیئس میں تبدیلی۔

جنس کی تبدیلی آسان اور آسانی سے بیان کی گئی ہے۔ اس کا مطلب ہے دماغ کا جسمانی اظہار کے خیالات سے کسی اور نوعیت کے خیالات کی طرف جانا۔

جنسی خواہش انسانی خواہشات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے۔ جب اس خواہش سے متاثر ہوتے ہیں، تو مردوں میں تخیل، ہمت، قوت ارادی، استقامت اور تخلیقی صلاحیت کی شدت پیدا ہوتی ہے جو ان کے لیے دوسرے اوقات میں نامعلوم ہے۔ جنسی تعلق کی خواہش اتنی مضبوط اور متاثر کن ہے کہ مرد اس میں ملوث ہونے کے لیے جان اور شہرت کو خطرے میں ڈالتے ہیں۔ جب استعمال کیا جاتا ہے، اور دوسری خطوط پر ری ڈائریکٹ کیا جاتا ہے، تو یہ محرک قوت تخیل، ہمت وغیرہ کی اپنی تمام صفات کو برقرار رکھتی ہے، جنہیں ادب، فن، یا کسی دوسرے پیشے یا بلاوے میں طاقتور تخلیقی قوتوں کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے، بشمول یقیناً دولت کا ذخیرہ۔

جنسی توانائی کی منتقلی قوتِ ارادی کے استعمال کا مطالبہ کرتی ہے، یقینی طور پر، لیکن اس کا اجر محنت کے قابل ہے۔ جنسی اظہار کی خواہش پیدائشی اور فطری ہے۔ خواہش کو غرق یا ختم نہیں کیا جا سکتا، اور نہیں ہونا چاہیے۔ لیکن اسے اظہار کی شکلوں کے ذریعے ایک آؤٹ لیٹ دیا جانا چاہئے جو انسان کے جسم، دماغ اور روح کو تقویت بخشے۔ اگر آؤٹ لیٹ کی یہ شکل نہیں دی گئی تو، ٹرانسمیشن کے ذریعے، یہ خالصتاً فزیکل چینلز کے ذریعے آؤٹ لیٹس تلاش کرے گا۔

ایک دریا کو بند کیا جا سکتا ہے، اور اس کے پانی کو ایک وقت کے لیے کنٹرول کیا جا سکتا ہے، لیکن آخر کار، یہ ایک آؤٹ لیٹ کو مجبور کر دے گا۔ جنسی کے جذبات کا بھی یہی حال ہے۔ یہ ایک وقت کے لیے غرق اور کنٹرول ہو سکتا ہے، لیکن اس کی فطرت ہی اسے اظہار کے ذرائع کی تلاش میں رہتی ہے۔ اگر اسے کسی تخلیقی کوشش میں تبدیل نہیں کیا جاتا ہے تو اسے کم قابل دکان مل جائے گی۔

واقعی خوش قسمت ہے وہ شخص جس نے یہ دریافت کیا ہے کہ جنسی جذبات کو کسی نہ کسی تخلیقی کوشش کے ذریعے کیسے ایک راستہ دیا جاتا ہے، کیونکہ اس دریافت سے اس نے اپنے آپ کو ایک باصلاحیت کے درجے تک پہنچا دیا ہے۔

سائنسی تحقیق نے ان اہم حقائق کا انکشاف کیا ہے:

1. سب سے بڑی کامیابی والے مرد انتہائی ترقی یافتہ جنسی فطرت والے مرد ہیں۔ وہ مرد جنہوں نے جنسی تبدیلی کا فن سیکھا ہے۔

2. وہ مرد جنہوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے اور ادب، فن، صنعت، فن تعمیر اور پیشوں میں نمایاں پہچان حاصل کی ہے، وہ عورت کے اثر سے متاثر تھے۔

جس تحقیق سے یہ حیران کن دریافتیں ہوئیں، وہ دو ہزار سال سے زائد عرصے تک سوانح اور تاریخ کے صفحات پر محیط رہی۔ جہاں کہیں بھی مردوں اور عورتوں کی زندگیوں کے حوالے سے بہت بڑی کامیابیوں کے ثبوت موجود تھے، اس نے سب سے زیادہ یقین کے ساتھ اشارہ کیا کہ وہ انتہائی ترقی یافتہ جنسی فطرت کے مالک تھے۔

جنس کا جذبہ ایک "ناقابل مزاحمت قوت" ہے، جس کے خلاف "غیر منقولہ جسم" جیسی کوئی مخالفت نہیں ہو سکتی۔ جب اس جذبے سے کارفرما ہوتے ہیں، تو مرد عمل کے لیے ایک سپر پاور کے ساتھ تحفے میں بن جاتے ہیں۔ اس سچائی کو سمجھیں، اور آپ اس بیان کی اہمیت کو جان لیں گے کہ جنسی تبدیلی کسی کو ایک باصلاحیت درجے تک لے جائے گی۔

جنس کے جذبات میں تخلیقی صلاحیت کا راز پوشیدہ ہے۔

جنسی غدود کو تباہ کر دیں، چاہے انسان میں ہو یا حیوان میں، اور آپ نے عمل کا بڑا ذریعہ نکال دیا ہے۔ اس کے ثبوت کے لیے دیکھیں کہ کسی بھی جانور کو کاسٹ کرنے کے بعد کیا ہوتا ہے۔ ایک بیل جنسی طور پر تبدیل ہونے کے بعد گائے کی طرح نرم ہو جاتا ہے۔ جنس کی تبدیلی مرد سے باہر لے جاتی ہے، چاہے انسان ہو یا حیوان، وہ تمام لڑائی جو اس میں تھی۔ خواتین کی جنس کی تبدیلی کا بھی یہی اثر ہوتا ہے۔

دس دماغی محرکات

انسانی ذہن محرکات کا جواب دیتا ہے، جس کے ذریعے اسے کمپن کی بلند شرحوں کے لیے "بند" کیا جا سکتا ہے، جسے جوش، تخلیقی تخیل، شدید خواہش، وغیرہ کہا جاتا ہے۔

1. جنسی اظہار کی خواہش

2. محبت

3. شہرت، طاقت، یا مالی فائدہ، پیسے کی ایک جلتی خواہش

4. موسیقی

5. یا تو ہم جنس کے درمیان دوستی، یا مخالف جنس والوں کے درمیان۔

6. ایک ماسٹر مائنڈ اتحاد جو دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی ہم آہنگی پر مبنی ہے جو روحانی یا دنیاوی ترقی کے لیے خود کو ساتھی بناتے ہیں۔

7. باہمی مصائب، جیسا کہ ان لوگوں کو جو ظلم و ستم کا شکار ہوتے ہیں۔

8. خودکار تجویز

9. خوف

10. منشیات اور شراب۔

جنسی اظہار کی خواہش محرکات کی فہرست میں سرفہرست آتی ہے، جو دماغ کی کمپن کو سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے "اسٹیپ اپ" کرتی ہے اور جسمانی عمل کے "پہیوں" کو شروع کرتی ہے۔ ان میں سے آٹھ محرکات قدرتی اور تعمیری ہیں۔ دو تباہ کن ہیں۔ یہ فہرست یہاں اس مقصد کے لیے پیش کی گئی ہے کہ آپ ذہنی محرک کے اہم ذرائع کا تقابلی مطالعہ کر سکیں۔ اس مطالعے سے، یہ آسانی سے دیکھا جائے گا کہ جنسی کا جذبہ، بڑی مشکلات کے ساتھ، تمام دماغی محرکات میں سب سے زیادہ شدید اور طاقتور ہے۔

یہ موازنہ اس بیان کے ثبوت کے لیے ایک بنیاد کے طور پر ضروری ہے کہ جنسی توانائی کی منتقلی کسی کو باصلاحیت کی حیثیت تک پہنچا سکتی ہے۔ آئیے جانتے ہیں کہ جینیئس کیا ہوتا ہے۔

کچھ عقلمندوں نے کہا ہے کہ ایک باصلاحیت آدمی وہ ہوتا ہے جو "لمبے بال پہنتا ہے، عجیب کھانا کھاتا ہے، اکیلا رہتا ہے، اور مذاق بنانے والوں کے لیے ہدف کے طور پر کام کرتا ہے۔" ایک باصلاحیت شخص کی بہتر تعریف یہ ہے کہ "ایک ایسا آدمی جس نے یہ دریافت کر لیا ہے کہ فکر کی کمپن کو اس مقام تک کیسے بڑھایا جائے جہاں وہ علم کے ان ذرائع سے آزادانہ طور پر بات چیت کر سکے جو فکر کی کمپن کی عام شرح سے دستیاب نہیں ہیں۔"

جو شخص سوچتا ہے وہ جینیئس کی اس تعریف سے متعلق کچھ سوالات پوچھنا چاہے گا۔ پہلا سوال یہ ہو گا کہ "کوئی شخص علم کے ذرائع سے کیسے رابطہ کر سکتا ہے جو فکر کی کمپن کی عام شرح سے دستیاب نہیں ہیں؟"

اگلا سوال یہ ہوگا، "کیا علم کے ایسے معروف ذرائع ہیں جو صرف جنی کے لیے دستیاب ہیں، اور اگر ہیں، تو یہ ذرائع کیا ہیں، اور ان تک کیسے پہنچا جا سکتا ہے؟"

ہم اس کتاب میں دیے گئے کچھ اور اہم بیانات کے صحیح ہونے کا ثبوت پیش کریں گے- یا کم از کم ہم ثبوت پیش کریں گے جن کے ذریعے آپ تجربات کے ذریعے اپنے ثبوت کو محفوظ کر سکتے ہیں، اور ایسا کرتے ہوئے، ہم ان دونوں سوالوں کا جواب دیں گے۔

"جینیئس" کو چھٹی حس کے ذریعے تیار کیا جاتا ہے۔

چھٹی حس" کی حقیقت کافی اچھی طرح سے قائم کی گئی ہے۔ یہ چھٹی حس "تخلیقی تخیل" ہے۔ "تخلیقی تخیل کی فیکلٹی ایک ایسی چیز ہے جسے لوگوں کی اکثریت پوری زندگی میں کبھی استعمال نہیں کرتی ہے، اور اگر اسے استعمال کیا جائے تو

عام طور پر محض حادثاتی طور پر ہوتا ہے۔ لوگوں کی ایک نسبتاً کم تعداد، غور و فکر اور مقصد کے ساتھ، فیکلٹی کا استعمال کرتی ہے۔

،تخلیقی تخیل. وہ لوگ جو اس فیکلٹی کو رضاکارانہ طور پر استعمال کرتے ہیں، اور اس کے افعال کو سمجھ کر GENII ہیں۔

تخلیقی تخیل کی فیکلٹی انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان براہ راست تعلق ہے۔ تمام نام نہاد انکشافات، جن کا مذہب کے دائرے میں حوالہ دیا جاتا ہے، اور ایجاد کے میدان میں بنیادی یا نئے اصولوں کی تمام دریافتیں تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے ہوتی ہیں۔

جب خیالات یا تصورات کسی کے ذہن میں چمکتے ہیں، تو اس کے ذریعے جسے عام طور پر "کبڑا" کہا جاتا ہے، وہ درج ذیل میں سے ایک یا زیادہ ذرائع سے آتے ہیں:-

1. لامحدود ذہانت

2. کسی کا لاشعور دماغ، جس میں ہر وہ حسی تاثر اور سوچ کا جذبہ محفوظ ہوتا ہے جو کبھی بھی پانچ حواس میں سے کسی کے ذریعے دماغ تک پہنچا ہو۔

3. کسی دوسرے شخص کے ذہن سے جس نے ابھی سوچ، یا خیال یا تصور کی تصویر، شعوری سوچ کے ذریعے، یا

4. دوسرے شخص کے لاشعور کے گودام سے۔

اس کے علاوہ کوئی معروف ذرائع نہیں ہیں جن سے "الہامی" خیالات یا "خیال" حاصل کیے جا سکتے ہیں۔

تخلیقی تخیل اس وقت بہترین کام کرتا ہے جب دماغ ہل رہا ہو (ذہنی محرک کی کسی شکل کی وجہ سے) بہت زیادہ شرح پر۔ یعنی جب دماغ عام، عام سوچ سے زیادہ کمپن کی رفتار سے کام کر رہا ہوتا ہے۔

جب دماغی عمل کو متحرک کیا جاتا ہے، دس میں سے ایک یا زیادہ دماغی محرکات کے ذریعے، یہ فرد کو عام سوچ کے افق سے بہت اوپر اٹھانے کا اثر رکھتا ہے، اور اسے خیالوں کے فاصلے، دائرۂ کار اور معیار کا تصور کرنے کی اجازت دیتا ہے جو نچلے جہاز پر دستیاب نہیں ہے، جیسا کہ اس وقت جب کوئی شخص کاروبار اور پیشہ ورانہ مسائل کے حل میں مصروف ہوتا ہے۔

جب سوچ کے اس اعلیٰ درجے پر لے جایا جاتا ہے، دماغی محرک کی کسی بھی شکل کے ذریعے، ایک فرد نسبتاً وہی مقام رکھتا ہے جو ہوائی جہاز میں اس بلندی پر چڑھ گیا ہو جہاں سے وہ افق کی لکیر کے اوپر اور اس سے آگے دیکھ سکتا ہے جو اس کی بصارت کو محدود کرتی ہے، زمین پرہ مزید برآں، سوچ کے اس اعلیٰ درجے پر رہتے ہوئے، فرد کسی ایسے محرک سے متاثر یا پابند نہیں ہوتا جو خوراک، لباس اور رہائش کی تین بنیادی ضروریات کے حصول کے مسائل سے کشتی لڑتے ہوئے اس کی بصارت کو محدود اور محدود کر دیتا ہے۔ وہ سوچ کی ایک ایسی دنیا میں ہے جس میں عام، روزانہ کام کے خیالات کو اتنے ہی مؤثر طریقے سے ہٹا دیا گیا ہے جتنا کہ پہاڑیوں اور وادیوں اور جسمانی بصارت کی دیگر حدود کو، جب وہ ہوائی جہاز میں چڑھتا ہے۔

سوچ کے اس بلند پایہ جہاز پر رہتے ہوئے، ذہن کی تخلیقی فیکلٹی کو عمل کی آزادی دی جاتی ہے۔ چھٹی حس کے کام کرنے کا راستہ صاف کر دیا گیا ہے، یہ ان خیالات کے لیے قابل قبول ہو جاتا ہے جو کسی دوسرے حالات میں فرد تک نہیں پہنچ سکتے۔ "چھٹی حس" وہ فیکلٹی ہے جو ایک باصلاحیت اور عام فرد کے درمیان فرق کو نشان زد کرتی ہے۔

تخلیقی فیکلٹی کمپن کے بارے میں زیادہ چوکس اور قبول کرنے والی بن جاتی ہے، جو فرد کے لاشعوری ذہن سے باہر پیدا ہوتی ہے، اس فیکلٹی کو جتنا زیادہ استعمال کیا جاتا ہے، اور اتنا ہی فرد اس پر بھروسہ کرتا ہے، اور اس سے سوچنے کی تحریکوں کے مطالبات کرتا ہے۔ اس فیکلٹی کو صرف استعمال کے ذریعے ہی پروان چڑھایا جا سکتا ہے۔

جو ضمیر کے نام سے جانا جاتا ہے وہ مکمل طور پر چھٹی حس کی فیکلٹی کے ذریعے کام کرتا ہے۔

عظیم فنکار، ادیب، موسیقار اور شاعر عظیم بنتے ہیں، کیونکہ وہ تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے اندر سے بولنے والی "ابھی بھی چھوٹی آواز" پر انحصار کرنے کی عادت حاصل کر لیتے ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے جو ان لوگوں کو اچھی طرح سے جانتے ہیں جو "گہری" تخیلات رکھتے ہیں کہ ان کے بہترین خیالات نام نہاد "ہچوں" کے ذریعے آتے ہیں۔ ایک عظیم خطیب ہے جو اس وقت تک عظمت تک نہیں پہنچ پاتا، جب تک کہ وہ آنکھیں بند نہ کر لے اور تخلیقی تخیل کی فیکلٹی پر مکمل انحصار کرنے لگے۔ جب ان سے پوچھا گیا کہ اس نے اپنی تقریر کے عروج سے عین قبل اپنی آنکھیں کیوں بند کیں، تو اس نے جواب دیا، "میں یہ کرتا ہوں، کیونکہ، پھر میں ان "خیالات کے ذریعے بات کرتا ہوں جو میرے اندر سے آتے ہیں۔

امریکہ کے سب سے کامیاب اور مشہور فنانسرز میں سے ایک نے فیصلہ کرنے سے پہلے دو یا تین منٹ کے لیے آنکھیں بند کرنے کی عادت اپنائی۔

جب ان سے پوچھا گیا کہ اس نے ایسا کیوں کیا، تو اس نے جواب دیا، "آنکھیں بند کر کے، میں اعلیٰ ذہانت کے ایک "ماخذ کی طرف متوجہ ہونے کے قابل ہوں۔

چیوی چیس، میری لینڈ کے مرحوم ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس نے تخلیقی فیکلٹی کو فروغ دینے اور استعمال کرنے کے عمل کے ذریعے 200 سے زیادہ مفید پیٹنٹ بنائے، جن میں سے بہت سے بنیادی تھے۔ اس کا یہ طریقہ کار اس شخص کے لیے اہم اور دلچسپ ہے جو جینیئس کا درجہ حاصل کرنے میں دلچسپی رکھتا ہے، جس میں ڈاکٹر گیٹس کا تعلق بلاشبہ ہے۔ ڈاکٹر گیٹس واقعی عظیم، اگرچہ دنیا کے کم مشہور سائنسدانوں میں سے ایک تھے۔

اپنی لیبارٹری میں، اس کے پاس وہ تھا جسے وہ اپنا "ذاتی کمیونیکیشن روم" کہتے تھے۔ یہ عملی طور پر ساؤنڈ پروف تھا، اور اس طرح ترتیب دیا گیا تھا کہ تمام روشنی کو بند کیا جا سکے۔ اس میں ایک چھوٹی سی میز تھی، جس پر اس نے تحریری کاغذ کا پیڈ رکھا تھا۔ میز کے سامنے، دیوار پر، ایک الیکٹرک پش بٹن تھا، جو روشنیوں کو کنٹرول کرتا تھا۔ جب ڈاکٹر گیٹس اپنی تخلیقی تخیل کے ذریعے اپنے لیے دستیاب قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کرنا چاہتے تھے، تو وہ اس کمرے میں جاتے، میز پر بیٹھ جاتے، لائٹس بند کر دیتے، اور اس ایجاد کے معلوم عوامل پر توجہ مرکوز کرتے جس پر وہ کام کر رہے تھے، اس پوزیشن میں اس وقت تک رہے۔ جب تک کہ ان کے ذہن میں نامعلوم ایجادات کے سلسلے میں خیالات "چمکنے" نہ لگیں۔

ایک موقع پر خیالات اتنی تیزی سے آئے کہ وہ تقریباً تین گھنٹے تک لکھنے پر مجبور ہو گئے۔ جب خیالات کا بہاؤ رک گیا، اور اس نے اپنے نوٹوں کا جائزہ لیا، تو اس نے پایا کہ ان میں اصولوں کی ایک منٹ کی تفصیل موجود ہے جو سائنسی دنیا کے معروف اعداد و شمار کے متوازی نہیں ہے۔

مزید یہ کہ اس کے مسئلے کا جواب ان نوٹوں میں ذہانت سے پیش کیا گیا تھا۔ اس طریقے سے ڈاکٹر گیٹس نے 200 سے زیادہ پیٹنٹ مکمل کیے، جو شروع کیے گئے تھے، لیکن مکمل نہیں ہوئے، "آدھے پکے" دماغوں سے۔ اس بیان کی سچائی کا ثبوت ریاستہائے متحدہ کے پیٹنٹ آفس میں موجود ہے۔

ڈاکٹر گیٹس نے افراد اور کارپوریشنز کے لیے "نظریات کے لیے بیٹھ کر" اپنی روزی کمائی۔ امریکہ کی کچھ بڑی کارپوریشنوں نے اسے "خیالوں کے لیے بیٹھنے" کے لیے، ایک گھنٹے کے حساب سے کافی فیس ادا کی۔

استدلال کی فیکلٹی اکثر ناقص ہوتی ہے، کیونکہ یہ بڑی حد تک کسی کے جمع کردہ تجربے سے رہنمائی کرتی ہے۔ تمام علم، جو "تجربہ" کے ذریعے جمع ہوتا ہے، درست نہیں ہوتا۔ تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے موصول ہونے والے خیالات بہت زیادہ قابل اعتماد ہوتے ہیں، اس وجہ سے کہ وہ ان ذرائع سے زیادہ قابل اعتماد ہوتے ہیں جو دماغ کی استدلال کی فیکلٹی کے لیے دستیاب ہوتے ہیں۔

باصلاحیت اور عام "کرینک" موجد کے درمیان بڑا فرق، اس حقیقت میں پایا جا سکتا ہے کہ باصلاحیت تخلیقی تخیل کی اپنی فیکلٹی کے ذریعے کام کرتا ہے، جب کہ "کرینک" اس فیکلٹی کے بارے میں کچھ نہیں جانتا۔ سائنسی موجد (جیسے مسٹر ایڈیسن، اور ڈاکٹر گیٹس)، تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی صلاحیتوں دونوں کا استعمال کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر، سائنسی موجد، یا "جینیئس، مصنوعی فیکلٹی (ریجننگ فیکلٹی) کے ذریعے معلوم شدہ نظریات، یا تجربے کے ذریعے جمع کیے گئے اصولوں کو منظم اور یکجا کر کے ایجاد کا آغاز کرتا ہے، اگر وہ اس جمع شدہ

علم کو اپنی ایجاد کی تکمیل کے لیے ناکافی سمجھتا ہے، تو وہ دستیاب ذرائع کے ذریعے اپنے علم کی تخلیق کی طرف راغب کرتا ہے۔ جو وہ کرتا ہے انفرادی طور پر مختلف ہوتا ہے، لیکن یہ اس کے طریقہ کار کا مجموعہ اور مادہ ہے:

1. وہ اپنے دماغ کو متحرک کرتا ہے تاکہ یہ ایک بلندی پر ہل جائے۔

اوسط طیارہ، دس دماغی محرکات میں سے ایک یا زیادہ یا اپنی پسند کا کوئی دوسرا محرک استعمال کرنا۔

2. وہ اپنی ایجاد کے معلوم عوامل (مکمل حصہ) پر توجہ مرکوز کرتا ہے، اور اپنے ذہن میں اپنی ایجاد کے نامعلوم عوامل (ادھورا حصہ) کی ایک بہترین تصویر بناتا ہے۔ وہ اس تصویر کو اس وقت تک ذہن میں رکھتا ہے جب تک کہ اسے لاشعوری ذہن نے اپنے قبضے میں نہ لے لیا ہو، پھر اپنے ذہن کو تمام سوچوں سے پاک کر کے آرام کرتا ہے، اور اس کے جواب کا انتظار کرتا ہے کہ وہ اپنے ذہن میں "چمک جائے"۔

بعض اوقات نتائج قطعی اور فوری دونوں ہوتے ہیں۔ دوسرے اوقات میں، نتائج منفی ہوتے ہیں، "چھٹی حس" یا تخلیقی فیکلٹی کی ترقی کی حالت پر منحصر ہے۔

مسٹر ایڈیسن نے تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے "ٹیون ان" کرنے سے پہلے اپنے تخیل کی مصنوعی فیکلٹی کے ذریعے خیالات کے 10,000 سے زیادہ مختلف مجموعوں کو آزمایا، اور جواب ملا جس نے تاپدیپت روشنی کو مکمل کیا۔ اس کا تجربہ بھی ایسا ہی تھا جب اس نے بات کرنے والی مشین تیار کی۔

تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے موجود ہونے کے کافی قابل اعتماد ثبوت موجود ہیں۔ یہ ثبوت ان مردوں کے درست تجزیے کے ذریعے دستیاب ہے جو وسیع تعلیم حاصل کیے بغیر اپنی متعلقہ کالوں میں رہنما بن چکے ہیں۔ لنکن ایک عظیم رہنما کی ایک قابل ذکر مثال تھی جس نے اپنی تخلیقی تخیل کی دریافت اور اس کے استعمال کے ذریعے عظمت حاصل کی۔

اس نے دریافت کیا، اور اس فیکلٹی کو محبت کے محرک کے نتیجے کے طور پر استعمال کرنا شروع کیا جس کا تجربہ اس نے این رٹلج سے ملاقات کے بعد کیا، جو کہ ذہانت کے ماخذ کے مطالعہ کے سلسلے میں سب سے زیادہ اہمیت کا حامل بیان ہے۔

تاریخ کے اوراق ان عظیم رہنماؤں کے ریکارڈ سے بھرے پڑے ہیں جن کے کارنامے براہ راست ان خواتین کے اثر و رسوخ سے مل سکتے ہیں جنہوں نے جنسی خواہش کے محرک کے ذریعے اپنے ذہنوں کی تخلیقی صلاحیتوں کو بیدار کیا۔ نپولین بوناپارٹ ان میں سے ایک تھا۔ جب اپنی پہلی بیوی، جوزفین سے متاثر ہوا، تو وہ ناقابل تلافی اور ناقابل تسخیر تھا۔ جب اس کے "بہتر فیصلے" یا استدلال کی فیکلٹی نے اسے جوزفین کو ایک طرف رکھنے کا اشارہ کیا تو اس نے انکار کرنا شروع کیا۔ اس کی شکست اور سینٹ.

ہیلینا زیادہ دور نہیں تھی۔

اگر اچھا ذائقہ اجازت دے تو ہم آسانی سے ایسے کئی مردوں کا ذکر کر سکتے ہیں، جو امریکی عوام کے لیے مشہور ہیں، جو اپنی بیویوں کے حوصلہ افزا اثر و رسوخ کے تحت کامیابیوں کی بلندیوں پر چڑھ گئے، صرف پیسے اور طاقت ان کے سر جانے کے بعد تباہی کی طرف لوٹ گئے، اور انہوں نے پرانی بیوی کو ایک نئی بیوی کے لیے الگ کر دیا۔ نپولین واحد آدمی نہیں تھا جس نے یہ دریافت کیا کہ جنسی اثر و رسوخ، صحیح ذریعہ سے، کسی بھی مصلحت کے متبادل سے زیادہ طاقتور ہے، جو محض وجہ سے پیدا ہو سکتا ہے۔

انسانی دماغ محرک کا جواب دیتا ہے!

ان محرکات میں سب سے بڑی، اور سب سے زیادہ طاقتور جنسی خواہش ہے۔ جب استعمال کیا جاتا ہے اور منتقل کیا جاتا ہے، تو یہ قوتِ محرک مردوں کو سوچ کے اس اعلیٰ دائرے میں لے جانے کی صلاحیت رکھتی ہے جو انہیں پریشانی اور چھوٹی جھنجھلاہٹ کے ذرائع پر عبور حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے جو نچلے جہاز پر ان کے راستے کو گھیرے ہوئے ہیں۔

بدقسمتی سے، صرف جینی نے دریافت کیا ہے. دوسروں نے جنسی خواہش کے تجربے کو قبول کر لیا ہے، اس کی ایک بڑی صلاحیت کو دریافت کیے بغیر۔ ایک حقیقت جو کہ محدود تعداد کے مقابلے میں "دوسروں" کی بڑی تعداد کا سبب بنتی ہے۔

یادداشت کو تازہ کرنے کے مقصد سے بعض مردوں کی سوانح عمریوں سے حاصل ہونے والے حقائق کے سلسلے میں ہم یہاں چند نمایاں کارناموں کے نام پیش کر رہے ہیں جن میں سے ہر ایک انتہائی جنس پرست تھا۔ جو ذہانت ان کی تھی، بلاشبہ اس نے اپنی طاقت کا سرچشمہ منتقل شدہ جنسی توانائی میں پایا:

جارج واشنگٹن

نپولین بوناپارٹ

ولیم شیکسپیئر ابراہم لنکن

رالف والڈو ایمرسن

رابرٹ برنس

تھامس جیفرسن

ایلبرٹ ہبرڈ

ایلبرٹ ایچ گیری

آسکر وائلڈ

ووڈرو ولسن

جان ایچ پیٹرسن

اینڈریو جیکسن اینریکو کاروسو

سیرت کے بارے میں آپ کا اپنا علم آپ کو اس فہرست میں شامل کرنے کے قابل بنائے گا۔ اگر آپ کر سکتے ہیں تو، تہذیب کی تمام تاریخ میں ایک واحد آدمی کو تلاش کریں، جس نے کسی بھی بلاوے میں شاندار کامیابی حاصل کی ہو، جو اچھی طرح سے ترقی یافتہ جنسی فطرت سے متاثر نہ ہو۔

اگر آپ ان مردوں کی سوانح حیات پر بھروسہ نہیں کرنا چاہتے جو ابھی زندہ نہیں ہیں، تو ان لوگوں کی فہرست لیں جنہیں آپ عظیم کارنامہ والے مرد جانتے ہیں، اور دیکھیں کہ کیا آپ ان میں سے کوئی ایسا شخص تلاش کر سکتے ہیں جو زیادہ جنسی نہیں ہے۔

جنسی توانائی تمام جینی کی تخلیقی توانائی ہے۔ جنسی کی اس محرکہ قوت میں کبھی کوئی بڑا لیڈر، بلڈر، یا فنکار نہ تھا، اور نہ کبھی ہوگا۔

یقیناً کوئی بھی ان بیانات کو غلط نہیں سمجھے گا جس کا مطلب یہ ہے کہ وہ تمام جو انتہائی جنسیت والے ہیں جینی ہیں! انسان ایک باصلاحیت کا درجہ صرف اسی وقت حاصل کرتا ہے جب، اور اگر، وہ اپنے ذہن کو متحرک کرتا ہے تاکہ وہ تخیل کی تخلیقی صلاحیت کے ذریعے دستیاب قوتوں کو اپنی طرف کھینچ لے۔ جن محرکات کے ساتھ کمپن کا یہ "قدم بڑھانا" پیدا ہو سکتا ہے ان میں سب سے اہم جنسی توانائی ہے۔ اس توانائی کا محض قبضہ ایک باصلاحیت پیدا کرنے کے لیے کافی نہیں ہے۔ توانائی کو جسمانی رابطے کی خواہش سے، خواہش اور عمل کی کسی دوسری شکل میں منتقل کیا جانا چاہیے، اس سے پہلے کہ یہ کسی کو باصلاحیت کی حیثیت تک لے جائے۔

جینی بننے سے بہت دور، زبردست جنسی خواہشات کی وجہ سے، مردوں کی اکثریت غلط فہمی اور اس عظیم طاقت کے غلط استعمال کے ذریعے اپنے آپ کو نچلے درجے کے جانوروں کے درجے تک پہنچا دیتی ہے۔

مرد شاذ و نادر ہی چالیس سال سے پہلے کیوں کامیاب ہوتے ہیں؟

میں نے 25,000 سے زیادہ لوگوں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ جو مرد شاندار طریقے سے کامیاب ہوتے ہیں، وہ شاذ و نادر ہی چالیس سال کی عمر سے پہلے ایسا کرتے ہیں، اور اکثر وہ اپنی حقیقی رفتار کو اس وقت تک نہیں مارتے جب تک کہ وہ پچاس سال سے زیادہ عمر کے نہ ہوں۔

یہ حقیقت اس قدر حیران کن تھی کہ اس نے مجھے بارہ سال سے زیادہ عرصے پر محیط تحقیقات کو لے کر اس کی وجہ کے مطالعے میں سب سے زیادہ احتیاط سے جانے پر آمادہ کیا۔

اس تحقیق نے اس حقیقت کا انکشاف کیا کہ کامیاب ہونے والے مردوں کی اکثریت چالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے ایسا کرنا شروع نہ کرنے کی سب سے بڑی وجہ جنسی جذبات کے جسمانی اظہار میں زیادہ مصروفیت کے ذریعے اپنی توانائیوں کو ضائع کرنے کا رجحان ہے۔ مردوں کی اکثریت کبھی یہ نہیں سیکھتی کہ جنسی خواہش کے دوسرے امکانات بھی ہیں، جو کہ اہمیت سے بالاتر ہیں، وہ محض جسمانی اظہار۔ جو لوگ یہ دریافت کرتے ہیں، ان کی اکثریت پینتالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے، جب جنسی توانائی اپنے عروج پر ہوتی ہے، کئی سال ضائع کرنے کے بعد ایسا کرتی ہے۔ یہ عام طور پر قابل ذکر کامیابی کے بعد ہوتا ہے۔

بہت سے مردوں کی زندگیاں، اور بعض اوقات چالیس سال کی عمر سے بھی گزر جاتی ہیں، توانائیوں کی مسلسل کھپت کی عکاسی کرتی ہیں، جسے زیادہ منافع بخش طریقے سے بہتر ذرائع میں تبدیل کیا جا سکتا تھا۔ ان کے باریک اور زیادہ طاقتور جذبات چار ہواؤں کے لیے جنگلی طور پر بوئے جاتے ہیں۔ مرد کی اس عادت سے یہ اصطلاح بڑھی،

"اس کے جنگلی جئی بونا۔"

جنسی اظہار کی خواہش انسان کے تمام جذبات میں سب سے مضبوط اور سب سے زیادہ متاثر کرتی ہے اور اسی وجہ سے جب اس خواہش کو جسمانی اظہار کے علاوہ عمل میں لایا جاتا ہے تو وہ ایک باصلاحیت کے درجے تک پہنچ سکتی ہے۔

امریکہ کے سب سے زیادہ قابل کاروباری آدمیوں میں سے ایک نے صاف صاف اعتراف کیا کہ اس کی پرکشش سیکرٹری ان کے بنائے ہوئے زیادہ تر منصوبوں کی ذمہ دار تھی۔ اس نے اعتراف کیا کہ اس کی موجودگی نے اسے تخلیقی تخیل کی بلندیوں تک پہنچا دیا، جیسا کہ وہ کسی اور محرک کے تحت تجربہ نہیں کر سکتا تھا۔

امریکہ کے کامیاب ترین مردوں میں سے ایک اپنی کامیابی کا زیادہ تر مرہون منت ہے ایک بہت ہی دلکش نوجوان عورت کے اثر و رسوخ پر، جس نے بارہ سال سے زیادہ عرصے تک اس کے لیے تحریک کا ذریعہ کام کیا۔ ہر کوئی اس آدمی کو جانتا ہے جس کی طرف یہ حوالہ دیا گیا ہے، لیکن ہر کوئی اس کی کامیابیوں کا اصل ذریعہ نہیں جانتا ہے۔

تاریخ میں ایسے مردوں کی مثالوں کی کمی نہیں ہے جنہوں نے شراب اور منشیات کی شکل میں مصنوعی دماغی محرکات کے استعمال کے نتیجے میں جینی کا درجہ حاصل کیا۔ ایڈگر ایلن پو نے شراب کے زیر اثر "ریوین" لکھا، "ایسے خواب دیکھنا جو انسان نے پہلے کبھی خواب دیکھنے کی ہمت نہیں کی۔" جیمز وِٹکمب ریلی نے شراب کے نشے میں رہتے ہوئے اپنی بہترین تحریر کی۔ شاید اس طرح اس نے دیکھا تھا "حقیقی اور خواب کا ترتیب دیا ہوا ملاپ، دریا کے اوپر چکی اور ندی کے اوپر دھند۔" رابرٹ برنز نے نشے کی حالت میں بہترین لکھا، ""آلڈ لینگ سائین کے لیے، میرے پیارے، ہم ابھی تک مہربانی کا ایک پیالہ لیں گے، آلڈ لینگ سائین کے لیے۔

لیکن یاد رہے کہ ایسے بہت سے آدمیوں نے آخرکار اپنے آپ کو تباہ کیا ہے۔ قدرت نے اس کی اپنی دوائیاں تیار کی ہیں جن کے ساتھ مرد محفوظ طریقے سے اپنے دماغ کو متحرک کر سکتے ہیں تاکہ وہ ایک ایسے جہاز پر کمپن کر سکیں جو انہیں باریک اور نایاب خیالات سے ہم آہنگ ہونے کے قابل بناتا ہے جو کہ کہاں سے آتے ہیں- کوئی نہیں جانتا کہ کہاں سے آتا ہے! فطرت کے محرکات کا کوئی تسلی بخش متبادل کبھی نہیں ملا۔

یہ ایک حقیقت ہے جو ماہرین نفسیات کے لیے اچھی طرح سے جانا جاتا ہے کہ جنسی خواہشات اور روحانی خواہشات کے درمیان بہت گہرا تعلق ہوتا ہے- یہ ایک حقیقت ہے جو ان لوگوں کے عجیب و غریب رویے کا سبب بنتی ہے جو مذہبی "احیاء" کے نام سے جانے جانے والی تنظیموں میں حصہ لیتے ہیں، جو قدیم اقسام میں عام ہیں۔

دنیا پر حکمرانی ہوتی ہے، اور تہذیب کی تقدیر انسانی جذبات سے قائم ہوتی ہے۔ لوگ اپنے اعمال سے متاثر ہوتے ہیں، عقل سے نہیں اتنے "احساسات" سے۔ ذہن کی تخلیقی فیکلٹی مکمل طور پر جذبات کے ذریعے عمل میں آتی ہے، نہ کہ سرد وجوہ سے۔ تمام انسانی جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور جنسی جذبات ہیں۔ دماغ کے دیگر محرکات ہیں، جن میں سے کچھ کو درج کیا گیا ہے، لیکن ان میں سے کوئی بھی، اور نہ ہی ان سب کو ملا کر، جنسی قوت کو چلانے کی طاقت کے برابر نہیں ہو سکتا۔

دماغ کو محرک کرنے والا کوئی بھی اثر ہے جو یا تو عارضی طور پر، یا مستقل طور پر، سوچ کے ارتعاش کو بڑھاتا ہے۔ دس بڑے محرکات، جن کا بیان کیا گیا ہے، وہ ہیں جن کا عام طور پر سہارا لیا جاتا ہے۔ ان ذرائع کے ذریعے کوئی لامحدود ذہانت سے رابطہ کر سکتا ہے، یا اپنی مرضی سے، لاشعوری ذہن کے گودام میں داخل ہو سکتا ہے، یا تو اپنے، یا کسی دوسرے شخص کے، ایک ایسا طریقہ کار جس میں سب کچھ ذہانت کا ہے۔

ایک استاد، جس نے 30,000 سے زیادہ سیلز لوگوں کی کاوشوں کو تربیت اور ہدایت دی، نے حیران کن انکشاف کیا کہ انتہائی جنس والے مرد سب سے زیادہ موثر سیلز مین ہوتے ہیں۔ وضاحت یہ ہے کہ شخصیت کا عنصر جسے "ذاتی مقناطیسیت" کہا جاتا ہے وہ جنسی توانائی سے زیادہ یا کم نہیں ہے۔ انتہائی جنس والے لوگوں کے پاس ہمیشہ مقناطیسیت کی وافر مقدار ہوتی ہے۔ افہام و تفہیم کے ذریعے، اس اہم قوت کو کھینچا جا سکتا ہے اور لوگوں کے درمیان تعلقات میں بہت فائدہ پہنچایا جا سکتا ہے۔ اس توانائی کو درج ذیل میڈیا کے ذریعے دوسروں تک پہنچایا جا سکتا ہے۔

1. ہاتھ ملانے۔ ہاتھ کا لمس، فوری طور پر، مقناطیسیت کی موجودگی، یا اس کی کمی کی نشاندہی کرتا ہے۔

2. آواز کا لہجہ۔ مقناطیسیت، یا جنسی توانائی، وہ عنصر ہے جس کی مدد سے آواز کو رنگین، یا موسیقی اور دلکش بنایا جا سکتا ہے۔

3. جسم کی کرنسی اور گاڑی۔ انتہائی جنس والے لوگ تیزی سے حرکت کرتے ہیں، اور فضل اور آسانی کے ساتھ۔

4. سوچ کی کمپنے۔ انتہائی جنس والے لوگ جنسی جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں، یا اپنی مرضی سے ایسا کر سکتے ہیں، اور اس طرح اپنے اردگرد کے لوگوں کو متاثر کر سکتے ہیں۔

5. جسم کی زینت۔ وہ لوگ جو انتہائی سیکسڈ ہوتے ہیں عام طور پر اپنی ذاتی ظاہری شکل کے بارے میں بہت محتاط رہتے ہیں۔ وہ عام طور پر ایسے لباس کا انتخاب کرتے ہیں جو ان کی شخصیت، جسم، رنگت وغیرہ کے مطابق ہو۔

سیلز مین کو ملازمت دیتے وقت، زیادہ قابل سیلز مینیجر سیلز مین کی پہلی ضرورت کے طور پر ذاتی مقناطیسیت کے معیار کو تلاش کرتا ہے۔ جن لوگوں میں جنسی توانائی کی کمی ہوتی ہے وہ کبھی بھی پرجوش نہیں ہوتے اور نہ ہی دوسروں کو جوش و جذبے سے متاثر کرتے ہیں، اور جوش سیلز مین شپ میں سب سے اہم تقاضوں میں سے ایک ہے، چاہے کوئی کچھ بھی بیچ رہا ہو۔

جہاں تک دوسروں پر اثر انداز ہونے کا تعلق ہے وہ عوامی مقرر، خطیب، مبلغ، وکیل، یا سیلز مین جس میں جنسی توانائی کی کمی ہے وہ ایک "فلاپ" ہے۔ اس حقیقت کے ساتھ جوڑے، کہ زیادہ تر لوگ صرف اپنے جذبات کی اپیل کے ذریعے ہی متاثر ہوسکتے ہیں، اور آپ سیلز مین کی مقامی صلاحیت کے ایک حصے کے طور پر جنسی توانائی کی اہمیت کو سمجھیں گے۔ ماسٹر سیلز مین فروخت میں مہارت کا درجہ حاصل کر لیتے ہیں، کیونکہ وہ یا تو شعوری طور پر یا لاشعوری طور پر، سیکس کی توانائی کو سیلز کے جوش و خروش میں منتقل کرتے ہیں! اس بیان میں جنسی تبدیلی کے حقیقی معنی کے بارے میں ایک بہت ہی عملی تجویز مل سکتی ہے۔

وہ سیلز مین جو جانتا ہے کہ سیکس کے موضوع سے اپنے ذہن کو کس طرح ہٹانا ہے، اور فروخت کی کوششوں میں اس کو اتنے جوش اور عزم کے ساتھ ہدایت کرنا ہے جتنا کہ وہ اس کے اصل مقصد پر لاگو ہوتا ہے، اس نے جنسی تبدیلی کا فن حاصل کر لیا ہے، چاہے وہ اسے جانتا ہو یا نہ جانتا ہو۔ زیادہ تر سیلز مین جو اپنی جنسی توانائی کو منتقل کرتے ہیں وہ اس بات سے کم از کم آگاہ ہوئے بغیر کرتے ہیں کہ وہ کیا کر رہے ہیں، یا وہ کیسے کر رہے ہیں۔

جنسی توانائی کی منتقلی اس مقصد کے لیے استعمال کرنے کی پرواہ کرنے والے اوسط فرد سے زیادہ قوت ارادی کا مطالبہ کرتی ہے۔ جن لوگوں کو منتقلی کے لیے کافی قوت ارادی کو طلب کرنا مشکل لگتا ہے، وہ آہستہ آہستہ یہ صلاحیت حاصل کر سکتے ہیں۔ اگرچہ اس کے لیے قوتِ ارادی کی ضرورت ہے، لیکن مشق کا صلہ محنت سے زیادہ ہے۔

سیکس کا پورا موضوع ایک ایسا ہے جس سے لوگوں کی اکثریت ناقابل معافی طور پر جاہل نظر آتی ہے۔ جنس کی خواہش کو جاہل اور بد دماغ لوگوں نے بہت زیادہ غلط سمجھا، بہتان لگایا اور دھکا دیا، اس لیے کہ شائستہ معاشرے میں لفظ سیکس شاذ و نادر ہی استعمال ہوتا ہے۔ وہ مرد اور عورتیں جنہیں برکت کے طور پر جانا جاتا ہے — جی ہاں، مبارک — انتہائی جنسی فطرت کے ساتھ، انہیں عام طور پر ایسے لوگوں کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو دیکھنا برداشت کریں گے۔ انہیں مبارک کہنے کے بجائے عموماً ملعون کہا جاتا ہے۔

لاکھوں لوگ، یہاں تک کہ روشن خیالی کے اس دور میں بھی، احساس کمتری کا شکار ہیں جو انہوں نے اس غلط عقیدے کی وجہ سے تیار کیے ہیں کہ انتہائی جنس پرست فطرت ایک لعنت ہے۔ جنسی توانائی کی خوبی کے ان بیانات کو آزادی کے لیے جواز کے طور پر نہیں سمجھا جانا چاہیے۔ سیکس کا جذبہ تب ہی ایک خوبی ہے جب اسے ذہانت سے اور امتیازی سلوک کے ساتھ استعمال کیا جائے۔ اس کا غلط استعمال کیا جا سکتا ہے، اور اکثر ایسا ہوتا ہے کہ یہ جسم اور دماغ دونوں کو افزودہ کرنے کے بجائے پست کر دیتا ہے۔ اس طاقت کا بہتر استعمال اس باب کا بوجھ ہے۔

مصنف کو یہ بات خاصی اہم معلوم ہوئی، جب اس نے یہ دریافت کیا کہ عملی طور پر ہر عظیم رہنما، جس کا تجزیہ کرنے کا انہیں اعزاز حاصل تھا، ایک ایسا آدمی تھا جس کے کارنامے زیادہ تر ایک عورت سے متاثر تھے۔ بہت سی مثالوں میں، "مقدمے میں عورت" ایک معمولی، خود سے انکار کرنے والی بیوی تھی، جس کے بارے میں عوام نے سنا تھا لیکن بہت کم یا کچھ بھی نہیں۔ چند مثالوں میں، الہام کا ماخذ "دوسری عورت" سے مل گیا ہے۔ شاید اس طرح کے معاملات آپ کے لئے مکمل طور پر نامعلوم نہیں ہوں گے۔

جنسی عادات میں بے قاعدگی اتنا ہی نقصان دہ ہے جتنا کہ پینے اور کھانے کی عادات میں بے قاعدگی۔ اس دور میں جس میں ہم رہتے ہیں، ایک ایسا دور جس کا آغاز عالمی جنگ سے ہوا، جنسی عادات میں بے قاعدگی عام ہے۔ لالچ کا یہ ننگا ناچ عظیم لیڈروں کی کمی کا سبب بن سکتا ہے۔ کوئی بھی انسان اپنے تخلیقی تخیل کی قوتوں کو ضائع کرتے ہوئے ان سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ زمین پر انسان واحد مخلوق ہے جو اس سلسلے میں فطرت کے مقصد کی خلاف ورزی کرتی ہے۔ ہر دوسرا جانور اپنی جنسی فطرت کو اعتدال میں، اور اس مقصد کے ساتھ جو فطرت کے قوانین سے ہم آہنگ ہوں۔ ہر دوسرا جانور صرف "موسم" میں سیکس کی پکار کا جواب دیتا ہے۔ انسان کا جھکاؤ "کھلے موسم" کا اعلان کرنے کی طرف ہے۔

ہر ذہین آدمی جانتا ہے کہ شراب نوشی اور نشہ آور چیزوں کے ذریعے ضرورت سے زیادہ ترغیب دینا بے حسی کی ایک قسم ہے جو دماغ سمیت جسم کے اہم اعضاء کو تباہ کر دیتی ہے۔ تاہم، ہر شخص یہ نہیں جانتا کہ جنسی اظہار میں حد سے زیادہ مشغولیت ایک عادت بن سکتی ہے جتنی تباہ کن اور تخلیقی کوششوں کے لیے نشہ یا شراب کی طرح۔

ایک جنسی پاگل آدمی بنیادی طور پر ڈوپ پاگل آدمی سے مختلف نہیں ہوتا ہے! دونوں نے عقل اور قوت ارادی کی اپنی صلاحیتوں پر کنٹرول کھو دیا ہے۔ جنسی زیادتی نہ صرف عقل اور قوت ارادی کو ختم کر سکتی ہے بلکہ یہ عارضی یا مستقل پاگل پن کا باعث بھی بن سکتی ہے۔ ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) کے بہت سے معاملات جنسی کے حقیقی کام سے لاعلمی میں پیدا ہونے والی عادات سے پروان چڑھتے ہیں۔

موضوع کے ان مختصر حوالہ جات سے بخوبی اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ جنس کی منتقلی کے بارے میں لاعلمی ایک طرف جاہلوں پر بھاری جرمانے عائد کرتی ہے اور دوسری طرف ان سے اتنے ہی شاندار فائدے کو روکتی ہے۔

جنس کے موضوع پر وسیع پیمانے پر لاعلمی اس حقیقت کی وجہ سے ہے کہ اس موضوع کو پراسراریت سے گھرا ہوا ہے اور گہری خاموشی نے گھیر لیا ہے۔ اسرار و خاموشی کی سازش نے نوجوانوں کے ذہنوں پر وہی اثر کیا جو حرمت کی نفسیات کا تھا۔ نتیجہ یہ ہے کہ تجسس میں اضافہ ہوا ہے، اور اس "فعل" موضوع پر مزید

معلومات حاصل کرنے کی خواہش؛ اور تمام قانون سازوں، اور زیادہ تر معالجین کے لیے شرم کی بات ہے- نوجوانوں کو اس موضوع پر تعلیم دینے کے لیے بہترین تربیت دے کر معلومات آسانی سے دستیاب نہیں ہیں۔

شاذ و نادر ہی کوئی فرد چالیس سال کی عمر سے پہلے کوشش کے کسی بھی شعبے میں انتہائی تخلیقی کوشش کرتا ہے۔ اوسط آدمی چالیس اور ساٹھ کے درمیان پیدا کرنے کی اپنی عظیم ترین صلاحیت کے دور کو پہنچ جاتا ہے۔ یہ بیانات ہزاروں مردوں اور عورتوں کے تجزیے پر مبنی ہیں جن کا بغور مشاہدہ کیا گیا ہے۔ انہیں ان لوگوں کی حوصلہ افزائی کرنی چاہیے جو چالیس سال کی عمر سے پہلے پہنچنے میں ناکام رہتے ہیں، اور ان لوگوں کے لیے جو چالیس سال کے قریب "بڑھاپے" کے قریب پہنچ کر خوفزدہ ہو جاتے ہیں۔ چالیس اور پچاس کے درمیان سال، ایک اصول کے طور پر، سب سے زیادہ نتیجہ خیز ہوتے ہیں۔ انسان کو اس عمر کے قریب جانا چاہیے، خوف اور کانپتے ہوئے نہیں، بلکہ امید اور بے تابی کے ساتھ۔

اگر آپ اس بات کا ثبوت چاہتے ہیں کہ زیادہ تر مرد چالیس سال کی عمر سے پہلے اپنا بہترین کام کرنا شروع نہیں کرتے ہیں، تو امریکی لوگوں کے نام سے مشہور کامیاب ترین مردوں کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں، آپ کو یہ مل جائے گا ہنری فورڈ نے چالیس سال کی عمر تک کامیابی کی "اپنی رفتار کو نہیں مارا"۔ اینڈریو کارنیگی نے اپنی کوششوں کا صلہ حاصل کرنا شروع کرنے سے پہلے چالیس سال سے اوپر تھا۔ جیمز جے ہل چالیس سال کی عمر میں بھی ٹیلی گراف کی چابی چلا رہے تھے۔ اس کی شاندار کارنامہ اس عمر کے بعد ہوئے۔ امریکی صنعت کاروں اور فنانسرز کی سوانح عمری اس بات کے ثبوت سے بھری پڑی ہے کہ چالیس سے ساٹھ تک کا عرصہ انسان کی سب سے زیادہ پیداواری عمر ہے۔

تیس اور چالیس سال کی عمر کے درمیان، انسان جنسی تبدیلی کا فن (اگر کبھی سیکھ لے) سیکھنا شروع کر دیتا ہے۔ یہ دریافت عام طور پر حادثاتی ہوتی ہے، اور اکثر و بیشتر، جو آدمی اسے کرتا ہے وہ اپنی دریافت سے بالکل بے خبر ہوتا ہے۔ وہ دیکھ سکتا ہے کہ پینتیس سے چالیس سال کی عمر میں اس کی کامیابی کی طاقتیں بڑھ گئی ہیں، لیکن زیادہ تر معاملات میں، وہ اس تبدیلی کی وجہ سے واقف نہیں ہے۔ کہ فطرت تیس سے چالیس سال کی عمر کے فرد میں محبت اور جنس کے جذبات کو ہم آہنگ کرنا شروع کر دیتی ہے، تاکہ وہ ان عظیم قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر سکے، اور انہیں مشترکہ طور پر عمل کے محرک کے طور پر لاگو کرے۔

جنس، اکیلے، عمل کی ایک زبردست خواہش ہے، لیکن اس کی قوتیں ایک طوفان کی طرح ہیں- وہ اکثر بے قابو ہوتی ہیں۔ جب محبت کا جذبہ جنس کے جذبات کے ساتھ گھل مل جانا شروع کر دیتا ہے، تو اس کا نتیجہ سکون، اطمینان، فیصلے کی درستگی اور توازن ہوتا ہے۔ کون سا شخص، جو چالیس سال کی عمر کو پہنچ چکا ہے، اتنا بدقسمت ہے کہ ان باتوں کا تجزیہ نہ کر سکے، اور اپنے تجربے سے ان کی تصدیق کر سکے۔

جب صرف جنسی جذبات پر مبنی عورت کو خوش کرنے کی اس کی خواہش پر مبنی ہو تو، ایک مرد ہو سکتا ہے، اور عام طور پر، عظیم کامیابی کے قابل ہو، لیکن اس کے اعمال غیر منظم، مسخ شدہ اور مکمل طور پر تباہ کن ہوسکتے ہیں۔ جب کسی عورت کو خوش کرنے کی اپنی خواہش سے متاثر ہو، صرف جنسی تعلقات کی بنیاد پر، ایک آدمی چوری، دھوکہ دہی، اور یہاں تک کہ قتل بھی کر سکتا ہے۔ لیکن جب محبت کا جذبہ جنس کے جذبات کے ساتھ ملایا جاتا ہے تو وہی آدمی اپنے اعمال کو زیادہ سنجیدگی، توازن اور عقل کے ساتھ رہنمائی کرے گا۔

جرائم کے ماہرین نے دریافت کیا ہے کہ سب سے زیادہ سخت مجرموں کی اصلاح عورت کی محبت کے ذریعے کی جا سکتی ہے۔ ایسا کوئی ریکارڈ نہیں ہے کہ کسی مجرم کی اصلاح صرف جنسی اثر و رسوخ کے ذریعے کی گئی ہو۔ یہ حقائق سب کو معلوم ہیں، لیکن ان کی وجہ نہیں ہے۔ اصلاح، اگر بالکل بھی، دل سے، یا انسان کے جذباتی پہلو سے ہوتی ہے، نہ کہ اس کے سر، یا استدلال کے ذریعے۔ اصلاح کا مطلب ہے، "دل کی تبدیلی۔" اس کا مطلب "سر کی تبدیلی" نہیں ہے۔ ایک آدمی، وجہ کی وجہ سے، ناپسندیدہ اثرات کے نتائج سے بچنے کے لیے اپنے ذاتی طرز عمل میں کچھ تبدیلیاں کر سکتا ہے، لیکن حقیقی اصلاح صرف دل کی تبدیلی سے ہوتی ہے - تبدیلی کی خواہش کے ذریعے۔

محبت، رومانس، اور سیکس تمام جذبات ہیں جو مردوں کو اعلیٰ کامیابیوں کی بلندیوں تک لے جانے کے قابل ہیں۔ محبت وہ جذبہ ہے جو حفاظتی والو کا کام کرتا ہے، اور توازن، سکون اور تعمیری کوشش کو یقینی بناتا ہے۔ جب آپس میں مل جائیں تو یہ تینوں جذبات کسی کو ذہانت کی بلندی پر لے جا سکتے ہیں۔ تاہم، ایسے جینی ہیں جو محبت کے جذبات کو بہت کم جانتے ہیں۔ ان میں سے زیادہ تر ایسے عمل میں مصروف پائے جا

سکتے ہیں جو تباہ کن ہو، یا کم از کم، دوسروں کے ساتھ انصاف اور انصاف پر مبنی نہ ہو۔ اگر اچھا ذوق اجازت دے تو صنعت اور مالیات کے شعبے میں درجن بھر جنات کا نام لیا جا سکتا ہے۔ جو اپنے ساتھی مردوں کے حقوق پر بے رحمی سے سواری کرتے ہیں۔ وہ بالکل ضمیر سے عاری نظر آتے ہیں۔ قاری آسانی سے ایسے آدمیوں کی اپنی فہرست فراہم کر سکتا ہے۔

جذبات دماغ کی حالتیں ہیں۔ قدرت نے انسان کو "دماغ کی کیمسٹری"۔ عطا کی ہے۔ جو مادے کی کیمیا کے اصولوں کی طرح کام کرتی ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ مادے کی کیمسٹری کی مدد سے، ایک کیمیا دان بعض عناصر کو ملا کر مہلک زہر پیدا کر سکتا ہے، جن میں سے کوئی بھی — اپنے آپ میں — صحیح تناسب میں نقصان دہ نہیں ہے۔ جذبات بھی اسی طرح اکٹھے ہو سکتے ہیں تاکہ ایک مہلک زہر پیدا کر سکیں۔ جنسی اور حسد کے جذبات، جب آپس میں مل جاتے ہیں، تو ایک شخص کو پاگل حیوان میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

انسانی ذہن میں کسی ایک یا زیادہ تباہ کن جذبات کی موجودگی دماغ کی کیمسٹری کے ذریعے ایک ایسا زہر کھڑا کر دیتی ہے جو انسان کے عدل و انصاف کے احساس کو ختم کر دیتی ہے۔ انتہائی صورتوں میں، دماغ میں ان جذبات کے کسی بھی امتزاج کی موجودگی کسی کی وجہ کو ختم کر سکتی ہے۔

باصلاحیت کا راستہ جنسی، محبت، اور رومانس کی ترقی، کنٹرول، اور استعمال پر مشتمل ہے۔ مختصراً، عمل کو اس طرح بیان کیا جا سکتا ہے:

کسی کے ذہن میں غالب خیالات کے طور پر ان جذبات کی موجودگی کی حوصلہ افزائی کریں، اور تمام تباہ کن جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کریں۔ دماغ عادت کی مخلوق ہے۔ یہ غالب خیالات پر پروان چڑھتا ہے۔ قوتِ ارادی کی فیکلٹی کے ذریعے، کوئی کسی بھی جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کرسکتا ہے، اور کسی دوسرے کی موجودگی کی حوصلہ افزائی کرسکتا ہے۔ قوت ارادی کے ذریعے دماغ پر قابو پانا مشکل نہیں ہے۔ کنٹرول مستقل مزاجی اور عادت سے آتا ہے۔ کنٹرول کا راز ٹرانسمیوٹیشن کے عمل کو سمجھنے میں مضمر ہے۔ جب کوئی منفی جذبات کسی کے ذہن میں خود کو پیش کرتا ہے، تو اسے اپنے خیالات کو تبدیل کرنے کے آسان طریقے کار سے مثبت، یا تعمیری جذبات میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

جینیئس کے لیے اس کے علاوہ کوئی اور راستہ نہیں ہے۔

رضاکارانہ خود کوشش! ایک آدمی مالی یا کاروباری کامیابیوں کی بلندیوں کو حاصل کر سکتا ہے، صرف جنسی توانائی کی قوت سے، لیکن تاریخ اس بات کے شواہد سے بھری پڑی ہے کہ وہ، اور عام طور پر، اپنے ساتھ کردار کے کچھ خاص خصائص لے کر جا سکتا ہے جو اسے یا تو تھامنے کی صلاحیت سے محروم کر دیتے ہیں، یا اس کی خوش قسمتی سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ یہ تجزیہ، فکر اور غور و فکر کے لائق ہے، کیونکہ اس میں ایک سچائی بیان کی گئی ہے، جس کا علم عورتوں کے ساتھ ساتھ مردوں کے لیے بھی مفید ہو سکتا ہے۔ اس سے لاعلمی نے ہزاروں لوگوں کو اپنی خوشی کا استحقاق گنوا دیا، حالانکہ ان کے پاس دولت تھی۔

محبت اور جنس کے جذبات خصوصیات پر اپنے غیر واضح نشان چھوڑ جاتے ہیں۔ مزید یہ کہ یہ نشانات اس قدر ظاہر ہیں کہ جو چاہیں پڑھ سکتے ہیں۔ صرف جنسی خواہشات کی بنیاد پر جذبہ کے طوفان سے دوچار آدمی، اپنی آنکھوں کے تاثرات اور چہرے کی لکیروں سے اس حقیقت کو پوری دنیا کے سامنے ظاہر کرتا ہے۔ محبت کا جذبہ، جب جنسی کے جذبات کے ساتھ گھل مل جاتا ہے تو چہرے کے تاثرات کو نرم کرتا، تبدیل کرتا اور خوبصورت بناتا ہے۔ آپ کو یہ بتانے کے لیے کسی کردار کے تجزیہ کار کی ضرورت نہیں ہے - آپ خود اس کا مشاہدہ کر سکتے ہیں۔

محبت کا جذبہ انسان کی فنکارانہ اور جمالیاتی فطرت کو سامنے لاتا ہے، اور ترقی کرتا ہے۔ وقت اور حالات کی وجہ سے آگ پر قابو پانے کے بعد بھی یہ انسان کی روح پر اپنا اثر چھوڑتا ہے۔

محبت کی یادیں کبھی نہیں گزرتیں۔ محرک کے منبع کے ختم ہونے کے بعد وہ دیر تک رہتے ہیں، رہنمائی کرتے ہیں اور اثر انداز ہوتے ہیں۔ اس میں کوئی نئی بات نہیں ہے۔ ہر وہ شخص، جو حقیقی محبت سے متاثر ہوا ہے، جانتا ہے کہ یہ انسانی دل پر لازوال نشانات چھوڑتا ہے۔ محبت کا اثر برقرار رہتا ہے، کیونکہ محبت فطرت میں روحانی ہے۔ وہ آدمی جسے محبت کے ذریعے کامیابی کی بلندیوں تک نہیں پہنچایا جا سکتا، وہ ناامید ہے- وہ مر چکا ہے، اگرچہ وہ زندہ نظر آتا ہے۔

یہاں تک کہ محبت کی یادیں بھی تخلیقی کوششوں کے بلندی پر لے جانے کے لیے کافی ہوتی ہیں۔ محبت کی بڑی طاقت اپنے آپ کو خرچ کر کے ختم ہو سکتی ہے، اس آگ کی طرح جس نے اپنے آپ کو جلا لیا ہو، لیکن وہ اپنے پیچھے انمٹ نشان چھوڑ جاتی ہے کہ وہ اس راستے سے گزر گئی۔ اس کی روانگی اکثر انسانی دل کو اس سے بھی زیادہ محبت کے لیے تیار کرتی ہے۔

اپنے کلوں میں واپس جائیں، کبھی کبھی، اور اپنے دماغ کو ماضی کی محبت کی خوبصورت یادوں میں نہلا دیں۔ یہ موجودہ پریشانیوں اور پریشانیوں کے اثر کو نرم کرے گا۔ یہ آپ کو زندگی کی ناخوشگوار حقیقتوں سے بچنے کا ایک ذریعہ فراہم کرے گا، اور ہو سکتا ہے کہ کون جانتا ہے؟ آپ کا دماغ اس عارضی پسپائی کے دوران فنتاسی، خیالات یا منصوبوں کی دنیا میں داخل ہو جائے گا جو آپ کی زندگی کی تمام مالی یا روحانی حالت کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

اگر آپ اپنے آپ کو بدقسمت مانتے ہیں، کیونکہ آپ نے "محبت اور کھو دیا ہے"، سوچ کو ختم کر دیں۔ جس نے سچی محبت کی ہے وہ کبھی مکمل طور پر نہیں ہار سکتا۔ محبت سنکی اور مزاج ہے۔ اس کی نوعیت عارضی اور عارضی ہے۔ یہ اس وقت آتا ہے جب وہ خوش ہوتا ہے، اور بغیر انتباہ کے چلا جاتا ہے۔ اسے قبول کریں اور اس سے لطف اندوز ہوں جب تک یہ باقی ہے، لیکن اس کے جانے کی فکر میں وقت نہ گزاریں۔ پریشانی اسے کبھی واپس نہیں لائے گی۔

اس سوچ کو بھی مسترد کر دیں کہ محبت ایک بار نہیں ہوتی۔ محبت آ سکتی ہے اور جا سکتی ہے، بے شمار اوقات، لیکن محبت کے کوئی دو تجربات نہیں ہیں جو ایک کو اسی طرح متاثر کرتے ہیں۔ ہو سکتا ہے، اور عام طور پر، ایک محبت کا تجربہ ہو سکتا ہے جو دل پر باقی سب سے زیادہ گہرا نقش چھوڑتا ہے، لیکن محبت کے تمام تجربات فائدہ مند ہوتے ہیں، سوائے اس شخص کے جو محبت کے جانے کے وقت ناراضگی اور گھٹیا ہو جاتا ہے۔

محبت پر مایوسی نہیں ہونی چاہیے، اور اگر لوگ محبت اور جنس کے جذبات کے درمیان فرق کو سمجھیں تو کوئی بھی نہیں ہوگا۔ بڑا فرق یہ ہے کہ محبت روحانی ہے، جب کہ جنس حیاتیاتی ہے۔ کوئی بھی تجربہ، جو انسانی دل کو روحانی قوت سے چھوتا ہے، ممکنہ طور پر نقصان دہ نہیں ہو سکتا، سوائے جہالت یا حسد کے۔

محبت، بغیر کسی سوال کے، زندگی کا سب سے بڑا تجربہ ہے۔ یہ لامحدود انٹیلی جنس کے ساتھ رابطے میں لاتا ہے۔ جب رومانس اور جنسی جذبات کے ساتھ ملایا جائے تو یہ تخلیقی کوشش کی سیڑھی کو بہت اوپر لے جا سکتا ہے۔ محبت، جنس، اور رومانس کے جذبات، کامیابی حاصل کرنے والے جینئس کی ابدی مثلث کے پہلو ہیں۔ فطرت کسی دوسری قوت کے ذریعے جنی پیدا نہیں کرتی۔

محبت ایک ایسا جذبہ ہے جس کے کئی پہلو، رنگ اور رنگ ہیں۔ والدین یا بچوں کے لیے جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ اس سے بالکل مختلف ہوتی ہے جو کسی کے پیارے کے لیے محسوس ہوتی ہے۔ ایک جنسی جذبات کے ساتھ ملا ہوا ہے، جبکہ دوسرا نہیں ہے۔

سچی دوستی میں جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ وہی نہیں ہوتی جو کسی کے پیارے، والدین یا بچوں کے لیے محسوس ہوتی ہے، بلکہ یہ بھی محبت کی ایک شکل ہے۔

اس کے بعد، بے جان چیزوں کے لیے محبت کا جذبہ ہے، جیسے کہ فطرت کی دستکاری سے محبت۔ لیکن ان تمام مختلف قسم کی محبتوں میں سب سے زیادہ شدید اور جلنے والا وہ ہے جو محبت اور جنس کے جذبات کی آمیزش میں محسوس ہوتا ہے۔ شادیاں، جو محبت کی دائمی وابستگی کے ساتھ برکت نہیں رکھتی، مناسب طریقے سے متوازن اور متناسب، جنسی تعلقات کے ساتھ، خوش نہیں ہو سکتیں — اور شاذ و نادر ہی برداشت ہوتی ہیں۔ محبت، اکیلے، شادی میں خوشی نہیں لائے گی، اور نہ ہی اکیلے جنسی تعلقات. جب یہ دو خوبصورت جذبات آپس میں مل جاتے ہیں، تو شادی دماغ کی ایسی کیفیت پیدا کر سکتی ہے، جو روحانی کے سب سے قریب ہے جسے اس زمینی جہاز پر کبھی معلوم ہو سکتا ہے۔

جب محبت اور جنس کے جذبات میں رومانس کا جذبہ شامل کیا جاتا ہے تو انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان حائل رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں۔

پھر ایک جینئس پیدا ہوا!

یہ کتنی مختلف کہانی ہے، جو عام طور پر جنسی جذبات سے وابستہ ہوتی ہے۔ یہاں اس جذبہ کی تشریح ہے جو اسے عام سے اٹھا کر خدا کے ہاتھ میں کمہار کی مٹی بنا دیتا ہے، جس سے وہ خوبصورت اور متاثر کن تمام چیزیں بناتا ہے۔ یہ ایک ایسی تعبیر ہے جو صحیح طور پر سمجھے جانے پر، بہت زیادہ شادیوں میں موجود افراتفری سے ہم آہنگی پیدا کرے گی۔ بے قاعدگیوں کا اظہار اکثر تنگ کرنے کی صورت میں ہوتا ہے، عام طور پر جنسی کے موضوع پر علم کی کمی کا پتہ لگایا جا سکتا ہے۔ جہاں محبت، رومانس اور جنسی تعلقات کے جذبات اور افعال کا صحیح ادراک قائم رہتا ہے، وہاں شادی شدہ لوگوں کے درمیان کوئی اختلاف نہیں ہوتا۔

خوش قسمت ہے وہ شوہر جس کی بیوی محبت، سیکس اور رومانس کے جذبات کے درمیان حقیقی تعلق کو سمجھتی ہے۔ جب اس مقدس ٹریومیریٹ سے حوصلہ افزائی کی جاتی ہے، تو مشقت کی کوئی بھی شکل بوجھل نہیں ہوتی، کیونکہ کوشش کی سب سے نچلی شکل بھی محبت کی محنت کی نوعیت اختیار کرتی ہے۔

یہ ایک بہت پرانی کہاوت ہے کہ "مرد کی بیوی یا تو اسے بنا سکتی ہے یا توڑ سکتی ہے" لیکن اس کی وجہ ہمیشہ سمجھ میں نہیں آتی۔ "بنانا" اور "توڑنا" بیوی کی سمجھ بوجھ یا محبت، جنس اور رومانس کے جذبات کو نہ سمجھنے کا نتیجہ ہے۔

باوجود اس کے کہ مرد ازدواجی ہیں، اپنی حیاتیاتی وراثت کی نوعیت کے اعتبار سے، یہ سچ ہے کہ کوئی بھی عورت کسی مرد پر اس کی بیوی کی طرح اثر انداز نہیں ہوتی، جب تک کہ اس کی شادی اس کی فطرت کے بالکل مطابق نہ ہو۔ اگر کوئی عورت اپنے شوہر کو اجازت دیتی ہے کہ وہ اس میں دلچسپی کھو دے، اور دوسری عورتوں میں زیادہ دلچسپی لے، تو اس کی وجہ عام طور پر اس کی لاعلمی، یا جنسی تعلقات، محبت اور رومانس کے موضوعات سے لاتعلقی ہے۔ یہ بیان ظاہر کرتا ہے کہ حقیقی محبت کبھی مرد اور اس کی بیوی کے درمیان ہوتی تھی۔ حقائق اس مرد پر یکساں طور پر لاگو ہوتے ہیں جو اپنی بیوی کی دلچسپی کو مرنے کی اجازت دیتا ہے۔

شادی شدہ لوگ اکثر چھوٹی چھوٹی باتوں پر جھگڑتے ہیں۔ اگر ان کا درست تجزیہ کیا جائے تو اکثر پریشانی کی اصل وجہ ان موضوعات پر عدم توجہی یا لاعلمی پائی جائے گی۔

مرد کی سب سے بڑی محرک قوت عورت کو خوش کرنے کی خواہش ہے! شکاری جس نے پراگیتہاسک دنوں میں، تہذیب کے طلوع ہونے سے پہلے، ایسا کیا، کیونکہ وہ عورت کی نظروں میں عظیم ظاہر ہونے کی خواہش رکھتا تھا۔ اس حوالے سے انسان کی فطرت میں کوئی تبدیلی نہیں آئی۔ آج کا "شکاری" جنگلی جانوروں کی کھالیں گھر نہیں لاتا، لیکن وہ اچھے کپڑے، موٹر کاریں اور دولت فراہم کر کے اس کے حق میں اپنی خواہش کا اظہار کرتا ہے۔ مرد عورت کو خوش کرنے کی وہی خواہش رکھتا ہے جو تہذیب کے طلوع ہونے سے پہلے تھا۔ صرف ایک چیز جو بدلی ہے، وہ ہے اس کی خوشنودی کا طریقہ۔ وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں، اور طاقت اور شہرت کی بلندیوں پر پہنچ جاتے ہیں، وہ ایسا کرتے ہیں، بنیادی طور پر، عورتوں کو خوش کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے۔

عورتوں کو ان کی زندگیوں سے نکال دو، اور زیادہ تر مردوں کے لیے بڑی دولت بیکار ہو گی۔ عورت کو خوش کرنے کی مرد کی یہ فطری خواہش ہے جو عورت کو مرد بنانے یا توڑنے کا اختیار دیتی ہے۔

وہ عورت جو مرد کی فطرت کو سمجھتی ہے اور تدبیر سے اسے پورا کرتی ہے، اسے دوسری عورتوں سے مقابلہ کا خوف نہیں ہونا چاہیے۔ دوسرے مردوں کے ساتھ معاملہ کرتے وقت مرد ناقابل تسخیر قوت ارادی کے ساتھ "جنات" ہو سکتے ہیں، لیکن ان کا انتظام ان کی پسند کی خواتین آسانی سے کر لیتی ہیں۔

زیادہ تر مرد اس بات کو تسلیم نہیں کریں گے کہ وہ اپنی پسند کی خواتین سے آسانی سے متاثر ہوتے ہیں، کیونکہ یہ مرد کی فطرت میں شامل ہے کہ وہ انواع کے مضبوط کے طور پر پہچانا جانا چاہتا ہے۔ مزید برآں، ذہین عورت اس "مردانہ خصلت" کو پہچانتی ہے اور بہت سمجھداری سے اسے کوئی مسئلہ نہیں بناتی۔

کچھ مرد جانتے ہیں کہ وہ اپنی پسند کی عورتوں سے متاثر ہو رہے ہیں—اپنی بیویوں، پیاروں، ماؤں یا بہنوں—لیکن وہ تدبر سے اس اثر کے خلاف بغاوت کرنے سے گریز کرتے ہیں کیونکہ وہ اتنے ذہین ہیں کہ وہ یہ جان سکتے ہیں کہ کوئی بھی آدمی عورت کے اثر و رسوخ میں تبدیلی کے بغیر خوش یا مکمل نہیں ہے۔ جو آدمی اس اہم سچائی کو نہیں پہچانتا وہ اپنے آپ کو اس طاقت سے محروم کر دیتا ہے جس نے مردوں کو کامیابی حاصل کرنے میں مدد کرنے کے لیے دوسری تمام قوتوں سے زیادہ کام کیا ہے۔

باب 12 تحت الشعور ذہن

کنیکٹنگ لنک

دولت کی طرف گیارہواں قدم

تحت الشعور ذہن شعور کے ایک شعبے پر مشتمل ہوتا ہے، جس میں سوچ کی ہر وہ تحریک جو معروضی ذہن تک پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے پہنچتی ہے، درجہ بندی اور ریکارڈ کی جاتی ہے، اور جہاں سے خیالات کو واپس بلایا جا سکتا ہے یا واپس لیا جا سکتا ہے جیسے کہ فائلنگ کیبنٹ سے لی جا سکتی ہے۔

یہ وصول کرتا ہے، اور فائلیں، احساس تاثرات یا خیالات، ان کی نوعیت سے قطع نظر۔ آپ رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعور میں کوئی بھی منصوبہ، سوچ، یا مقصد جو آپ اس کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں لگا سکتے ہیں۔ لاشعور سب سے پہلے غالب خواہشات پر عمل کرتا ہے جو جذباتی احساس کے ساتھ مل جاتی ہے، جیسے ایمان۔

DESIRE کے باب میں دی گئی ہدایات کے سلسلے میں اس پر غور کریں، اس میں بیان کردہ چھ اقدامات، اور اس باب میں منصوبوں کی تعمیر اور ان پر عمل درآمد کے حوالے سے دی گئی ہدایات پر غور کریں، اور آپ کو بتائی گئی سوچ کی اہمیت کا اندازہ ہو جائے گا۔

a لاشعوری دماغ دن رات کام کرتا ہے۔ کے ذریعے ہے

طریقہ کار، جو انسان کے لیے نامعلوم ہے، لاشعوری ذہن اس طاقت کے لیے لامحدود ذہانت کی قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے جس کے ساتھ وہ رضاکارانہ طور پر کسی کی خواہشات کو ان کے جسمانی مساوی، استعمال کرتے ہوئے، ہمیشہ سب سے زیادہ عملی ذرائع ابلاغ کا استعمال کرتا ہے جس کے ذریعے یہ مقصد حاصل کیا جا سکتا ہے۔

آپ اپنے لاشعور ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول نہیں کر سکتے، لیکن آپ رضاکارانہ طور پر کوئی بھی منصوبہ، خواہش، یا مقصد جسے آپ ٹھوس شکل میں تبدیل کرنا چاہتے ہیں، اس کے حوالے کر سکتے ہیں۔ خودکار تجویز کے باب میں، لاشعوری دماغ کے استعمال کے لیے ہدایات کو دوبارہ پڑھیں۔

اس عقیدے کی تائید کرنے کے لیے بہت سارے شواہد موجود ہیں کہ لاشعوری ذہن انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان مربوط ربط ہے۔ یہ وہ ثالث ہے جس کے ذریعے کوئی اپنی مرضی سے لامحدود ذہانت کی قوتوں کو کھینچ سکتا ہے۔ یہ، اکیلے، خفیہ عمل پر مشتمل ہے جس کے ذریعے ذہنی تحریکوں کو تبدیل کیا جاتا ہے اور ان کے روحانی مساوی میں تبدیل کیا جاتا ہے. یہ، اکیلا، وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے دعا کو اس ذریعہ تک پہنچایا جا سکتا ہے جو دعا کا جواب دینے کے قابل ہو۔

لاشعوری ذہن سے جڑی تخلیقی کوشش کے امکانات شاندار اور ناقابل تصور ہیں۔ وہ خوف کے ساتھ ایک کو متاثر کرتے ہیں۔

میں کبھی بھی لاشعوری ذہن کی بحث تک اس بات تک نہیں پہنچتا کہ احساس کمتری اور احساس کمتری کے بغیر، شاید اس حقیقت کی وجہ سے کہ اس موضوع پر انسان کے علم کا پورا ذخیرہ بہت ہی افسوسناک حد تک محدود ہے۔ یہ حقیقت کہ لاشعوری ذہن انسان کے سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کا ذریعہ ہے، بذات خود ایک ایسی سوچ ہے جو کسی کی وجہ کو تقریباً مفلوج کردیتی ہے۔

ایک حقیقت کے طور پر، لاشعوری ذہن کے وجود کو قبول کرنے اور اس کے امکانات کو سمجھنے کے بعد، اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے لیے ایک ذریعہ کے طور پر، آپ سمجھ جائیں گے

کے باب میں دی گئی ہدایات کی مکمل اہمیت آپ یہ بھی سمجھ جائیں گے کہ آپ کو بار بار اپنی DESIRE خواہشات کو واضح کرنے، اور انہیں لکھنے سے کم کرنے کی تلقین کیوں کی گئی ہے۔ آپ ہدایات پر عمل کرنے میں مستقل مزاجی کی ضرورت کو بھی سمجھیں گے۔

تیرہ اصول وہ محرکات ہیں جن کی مدد سے آپ پہنچنے کی صلاحیت حاصل کرتے ہیں، اور اپنے لاشعور پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ حوصلہ شکنی نہ کریں، اگر آپ پہلی کوشش میں ایسا نہیں کر سکتے۔ یاد رکھیں کہ لاشعوری ذہن کو صرف عادت کے ذریعے، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات کے تحت رضاکارانہ طور پر ہدایت کی جا سکتی ہے۔ آپ کو ابھی تک ایمان پر عبور حاصل کرنے کا وقت نہیں ملا۔ صبر کرو۔ ثابت قدم رہیں۔

آپ کے لاشعوری ذہن کے فائدے کے لیے یہاں ایمان اور خودکار تجویز کے ابواب میں بہت سارے بیانات دہرائے جائیں گے۔ یاد رکھیں، آپ کا لاشعوری ذہن رضاکارانہ طور پر کام کرتا ہے، چاہے آپ اس پر اثر انداز ہونے کی کوئی کوشش کریں یا نہ کریں۔ یہ، قدرتی طور پر، آپ کو یہ بتاتا ہے کہ خوف اور غربت کے خیالات، اور تمام منفی خیالات آپ کے لاشعوری ذہن کے لیے محرک کا کام کرتے ہیں، جب تک کہ، آپ ان تحریکوں پر قابو نہ پا لیں اور اسے زیادہ مطلوبہ خوراک دیں جس پر وہ کھانا کھا سکتا ہے۔

لاشعوری ذہن بیکار نہیں رہے گا! اگر آپ اپنے لاشعوری ذہن میں خواہشات کو پودے لگانے میں ناکام رہتے ہیں، تو یہ ان خیالات کو پالے گا جو آپ کی غفلت کے نتیجے میں اس تک پہنچتے ہیں۔ ہم پہلے ہی وضاحت کر چکے ہیں کہ سوچ کی تحریکیں، منفی اور مثبت دونوں، لاشعوری ذہن تک مسلسل پہنچ رہی ہیں، ان چار ذرائع سے جن کا ذکر سیکس ٹرانسمیوٹیشن کے باب میں کیا گیا ہے۔

فی الحال، یہ کافی ہے کہ آپ کو یاد ہے کہ آپ روزانہ زندگی گزار رہے ہیں، ہر طرح کی سوچ کی تحریکوں کے درمیان جو آپ کے علم کے بغیر، آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچ رہی ہیں۔ ان تحریکوں میں سے کچھ منفی ہیں، کچھ مثبت ہیں۔ اب آپ منفی تحریکوں کے بہاؤ کو بند کرنے میں مدد کرنے کی کوشش میں مصروف ہیں، اور خواہش کی مثبت تحریکوں کے ذریعے رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعور دماغ کو متاثر کرنے میں مدد کرنے کے لیے۔

جب آپ یہ حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ کے پاس وہ چابی ہو گی جو آپ کے لا شعوری ذہن کے دروازے کو کھول دیتی ہے۔ مزید یہ کہ، آپ اس دروازے کو اس قدر مکمل طور پر کنٹرول کر لیں گے، کہ کوئی ناپسندیدہ خیال آپ کے لا شعوری ذہن پر اثر انداز نہ ہو سکے۔

ہر وہ چیز جو انسان تخلیق کرتا ہے، سوچ کی تحریک کی شکل میں شروع ہوتا ہے۔ انسان کوئی ایسی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا تصور وہ پہلے سوچ میں نہ کرتا ہو۔ تخیل کی مدد کے ذریعے، سوچ کی تحریکوں کو منصوبوں میں جمع کیا جا سکتا ہے۔ تخیل، جب قابو میں ہو، استعمال کیا جا سکتا ہے ایسے منصوبوں یا مقاصد کی تخلیق کے لیے جو کسی کے منتخب کردہ پیشے میں کامیابی کا باعث بنتے ہیں۔

تمام فکری تحریکیں، جن کا مقصد ان کے جسمانی مساوی میں تبدیلی کرنا ہے، رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن میں نصب کیا جاتا ہے، تخیل سے گزرنا چاہیے، اور ایمان کے ساتھ گھل مل جانا چاہیے۔ کسی منصوبہ، یا مقصد کے ساتھ ایمان کا "ملازم"، جس کا مقصد لاشعوری ذہن کے سامنے پیش کرنا ہے، صرف تخیل کے ذریعے کیا جا سکتا ہے۔

ان بیانات سے، آپ بخوبی مشاہدہ کریں گے کہ لاشعوری ذہن کا رضاکارانہ استعمال تمام اصولوں کو مربوط اور لاگو کرنے کی ضرورت ہے۔

ایلا وہیلر ولکوکس نے لاشعوری دماغ کی طاقت کے بارے میں اپنی سمجھ کا ثبوت دیا جب اس نے لکھا:

"آپ کبھی نہیں بتا سکتے کہ آپ کو نفرت یا محبت لانے میں ایک سوچ کیا کرے گی

کیونکہ خیالات چیزیں ہیں، اور اُن کے ہوا دار پر کبوتر سے زیادہ تیز ہیں۔

وہ کائنات کے قانون کی پیروی کرتے ہیں-

ہر چیز اپنی نوعیت بناتی ہے

اور وہ آپ کو واپس لانے کے لیے ٹریک کو تیز کرتے ہیں جو کچھ بھی آپ کے دماغ سے نکل گیا ہے۔"

مسز ولکوکس نے حقیقت کو سمجھ لیا، وہ خیالات جو کسی کے دماغ سے نکلتے ہیں، اپنے آپ کو کسی کے لاشعوری ذہن میں بھی گہرائی سے سمیٹ لیتے ہیں، جہاں وہ ایک مقناطیس، نمونہ، یا بلیو پرنٹ کے طور پر کام کرتے ہیں جس سے لاشعوری ذہن متاثر ہوتا ہے۔ جب کہ ان کا جسمانی مساوی میں ترجمہ ہوتا ہے۔ خیالات واقعی چیزیں ہیں، اس وجہ سے کہ ہر مادی چیز سوچ کی توانائی کی شکل میں شروع ہوتی ہے۔

لاشعوری ذہن "احساس" یا جذبات کے ساتھ مخلوط سوچ کے اثرات سے متاثر ہونے کا زیادہ حساس ہوتا ہے، ان لوگوں کے مقابلے میں جو صرف ذہن کے استدلال والے حصے میں پیدا ہوتے ہیں۔ درحقیقت، اس نظریہ کی حمایت کرنے کے لیے بہت سے ثبوت موجود ہیں، کہ صرف جذباتی خیالات ہی لاشعوری ذہن پر کوئی عمل اثر انداز ہوتے ہیں۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ جذبات یا احساس، لوگوں کی اکثریت پر حکمرانی کرتے ہیں۔ اگر یہ سچ ہے کہ لاشعوری ذہن زیادہ تیزی سے جواب دیتا ہے، اور سوچنے کی تحریکوں سے زیادہ آسانی سے متاثر ہوتا ہے جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے ملتے ہیں، تو یہ ضروری ہے کہ جذبات کے زیادہ اہم سے واقف ہوں۔ سات بڑے مثبت جذبات ہیں، اور سات بڑے منفی جذبات۔ منفیات رضاکارانہ طور پر اپنے آپ کو سوچنے کی تحریکوں میں داخل کرتی ہیں، جو لاشعوری ذہن میں گزرنے کو یقینی بناتی ہیں۔ مثبت پہلوؤں کو، خودکار تجویز کے اصول کے ذریعے، سوچنے کی تحریکوں میں داخل کیا جانا چاہیے جو ایک فرد اپنے لاشعوری ذہن میں منتقل کرنا چاہتا ہے۔ (خودکار تجویز کے باب میں ہدایات دی گئی ہیں۔)

ان جذبات، یا احساس کی تحریکوں کو روٹی کی ایک روٹی میں خمیر سے تشبیہ دی جا سکتی ہے، کیونکہ یہ ایکشن عنصر کی تشکیل کرتے ہیں، جو سوچ کی تحریکوں کو غیر فعال سے فعال حالت میں بدل دیتا ہے۔ اس طرح کوئی سمجھ سکتا ہے کہ کیوں سوچنے کی تحریکیں، جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے ملی ہوئی ہیں، "سرد وجہ" میں پیدا ہونے والی سوچوں کے مقابلے میں زیادہ آسانی سے عمل کرتی ہیں۔

آپ اپنے لاشعوری ذہن کے "اندرونی سامعین" پر اثر انداز ہونے اور اس پر قابو پانے کے لیے خود کو تیار کر رہے ہیں، تاکہ پیسے کی خواہش اس کے حوالے کر دی جائے، جسے آپ اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنا چاہتے ہیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ آپ اس "اندرونی سامعین" تک پہنچنے کے طریقہ کار کو سمجھیں۔ آپ کو اس کی زبان بولنی چاہیے، ورنہ یہ آپ کی پکار پر دھیان نہیں دے گا۔ یہ جذبات یا احساس کی زبان کو بہترین طریقے سے سمجھتا ہے۔ اس لیے ہم یہاں سات اہم مثبت جذبات اور سات اہم منفی حرکات کو بیان کرتے ہیں، تاکہ آپ اپنے لاشعوری ذہن کو ہدایات دیتے وقت مثبت پہلوؤں کی طرف متوجہ ہو سکیں، اور منفیوں سے بچ سکیں۔

سات اہم مثبت جذبات

خواہش کا جذبہ

ایمان کا جذبہ

محبت کا جذبہ

سیکس کا جذبہ

جوش کا جذبہ

رومانس کا جذبہ امید کا جذبہ

امید کا جذبہ

دیگر مثبت جذبات بھی ہیں، لیکن یہ سات سب سے زیادہ طاقتور ہیں، اور جو تخلیقی کوششوں میں سب سے زیادہ استعمال ہوتے ہیں۔ ان سات جذبات پر عبور حاصل کریں (انہیں صرف استعمال کے ذریعے حاصل کیا جا سکتا ہے)، اور جب آپ کو ان کی ضرورت ہو تو دوسرے مثبت جذبات آپ کے حکم پر ہوں گے۔ یاد رکھیں، اس سلسلے میں، کہ آپ ایک ایسی کتاب کا مطالعہ کر رہے ہیں جس کا مقصد آپ کے ذہن کو مثبت جذبات سے بھر کر "منی شعور" پیدا کرنے میں مدد کرنا ہے۔ اپنے ذہن کو منفی جذبات سے بھر کر پیسے کا ہوش نہیں بنتا۔

سات بڑے منفی جذبات (جس سے بچنا ہے)

خوف کا جذبہ

حسد کا جذبہ

نفرت کا جذبہ

انتقام کا جذبہ

لالچ کا جذبہ

کا جذبہ غصہ کا جذبہ SUPERSTITION

مثبت اور منفی جذبات ایک ہی وقت میں دماغ پر قبضہ نہیں کر سکتے۔ ایک یا دوسرے کو غالب ہونا چاہیے۔ یہ کا قانون آپ کی HABIT یقینی بنانا آپ کی ذمہ داری ہے کہ مثبت جذبات آپ کے دماغ پر غالب اثر ڈالیں۔ یہاں مدد کو آئے گا۔ مثبت جذبات کو لاگو کرنے اور استعمال کرنے کی عادت بنائیں! آخرکار، وہ آپ کے دماغ پر اس قدر مکمل طور پر حاوی ہو جائیں گے، کہ منفی اس میں داخل نہیں ہو سکتے۔

صرف لفظی طور پر اور مسلسل ان ہدایات پر عمل کرنے سے ہی آپ اپنے لاشعور دماغ پر کنٹرول حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کے شعوری ذہن میں ایک منفی کی موجودگی آپ کے لاشعوری ذہن سے تعمیری امداد کے تمام امکانات کو ختم کرنے کے لیے کافی ہے۔

اگر آپ مشاہدہ کرنے والے شخص ہیں تو آپ نے دیکھا ہوگا کہ زیادہ تر لوگ باقی سب کچھ ناکام ہونے کے بعد ہی نماز کا سہارا لیتے ہیں! ورنہ وہ ایک کے ذریعے دعا کرتے ہیں۔

بے معنی الفاظ کی رسم اور، کیونکہ یہ ایک حقیقت ہے کہ زیادہ تر لوگ جو دعا کرتے ہیں، سب کچھ ناکام ہونے کے بعد ہی ایسا کرتے ہیں، وہ اپنے خوف اور شک سے بھرے دماغ کے ساتھ نماز کے لیے جاتے ہیں، جو وہ جذبات ہیں جن پر لاشعور دماغ عمل کرتا ہے، اور لامحدود ذہانت کو منتقل کرتا ہے۔ اسی طرح، یہ وہ جذبہ ہے جو لامحدود ذہانت حاصل کرتا ہے، اور اس پر عمل کرتا ہے۔

اگر آپ کسی چیز کے لیے دعا کرتے ہیں، لیکن دعا کرتے وقت ڈرتے ہیں، کہ آپ کو وہ نہ مل جائے، یا یہ کہ آپ کی دعا پر لامحدود ذہانت سے عمل نہ ہو، تو آپ کی دعا رائیگاں جائے گی۔

نماز، بعض اوقات، اس چیز کا ادراک کرتی ہے جس کے لیے کوئی دعا کرتا ہے۔ اگر آپ کو کبھی اس چیز کو حاصل کرنے کا تجربہ ہوا ہے جس کے لیے آپ نے دعا کی تھی، تو اپنی یادداشت میں واپس جائیں، اور اپنی اصل حالت کو یاد کریں، جب آپ دعا کر رہے تھے، اور آپ یقینی طور پر جان لیں گے کہ یہاں بیان کردہ نظریہ ایک نظریہ سے زیادہ ہے۔

وہ وقت آئے گا جب ملک کے اسکول اور تعلیمی ادارے "نماز کی سائنس" پڑھائیں گے۔ مزید یہ کہ، پھر دعا ہو سکتی ہے، اور سائنس کی طرف کم ہو جائے گی۔ جب وہ وقت آجائے گا، (جیسے ہی بنی نوع انسان اس کے لیے تیار ہو جائے گا، اور اس کا مطالبہ کرے گا)، کوئی بھی خوف کی حالت میں عالمگیر ذہن کے پاس نہیں جائے گا، اس لیے کہ اس میں خوف جیسا کوئی جذبہ نہیں ہوگا۔ جہالت، توہم پرستی اور جھوٹی تعلیمات کا خاتمہ ہو جائے گا، اور انسان لامحدود ذہانت کے بچے کی حیثیت سے اپنی حقیقی حیثیت حاصل کر لے گا۔ چند ایک پہلے ہی یہ نعمت حاصل کر چکے ہیں۔

اگر آپ کو یقین ہے کہ یہ پیشین گوئی بہت دور کی بات ہے تو نسل انسانی پر ایک نظر ماضی میں ڈالیں۔ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، لوگ آسمانی بجلی کو خدا کے غضب کا ثبوت مانتے تھے، اور اس سے ڈرتے تھے۔ اب، ایمان کی طاقت کی بدولت، مردوں نے بجلی کو استعمال کیا ہے اور اسے صنعت کے پہیوں کو موڑ دیا ہے۔ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، انسانوں کا خیال تھا کہ سیاروں کے درمیان کی جگہ ایک عظیم خلا کے سوا کچھ نہیں، مردہ عدم ہونے کا ایک ٹکڑا۔ اب، ایمان کی اسی طاقت کی بدولت، لوگ جانتے ہیں کہ یا تو مردہ یا خالی ہونے سے بہت دور، سیاروں کے درمیان خلا بہت زیادہ زندہ ہے، کہ یہ کمپن کی سب سے اعلیٰ شکل ہے، سوائے شاید، سوچ کی کمپن کے۔ مزید برآں، مرد جانتے ہیں کہ یہ زندہ، دھڑکتی، ہلتی ہوئی توانائی جو مادے کے ہر ایٹم میں پھیلی ہوئی ہے، اور خلا کی ہر جگہ کو بھرتی ہے، ہر انسانی دماغ کو ہر دوسرے انسانی دماغ سے جوڑتی ہے۔

مردوں کو یہ ماننے کی کیا وجہ ہے کہ یہی توانائی ہر انسانی دماغ کو لامحدود ذہانت سے نہیں جوڑتی؟

انسان کے محدود دماغ اور لامحدود کے درمیان کوئی ٹول گیٹس نہیں ہیں ہے

ذہانتے بات چیت کی قیمت صبر، ایمان کے سوا کچھ نہیں،

استقامت، تفہیم، اور بات چیت کرنے کی مخلصانہ خواہش ہے اس کے علاوہ، نقطہ نظر صرف فرد کی طرف سے بنایا جا سکتا ہے. ادا شدہ نمازیں فضول ہیں ہے لامحدود انٹیلی جنس پراکسی کے ذریعے کوئی کاروبار نہیں کرتی ہے۔ آپ یا تو براہ راست جاتے ہیں، یا آپ بات چیت نہیں کرتے ہیں ہے

آپ نماز کی کتابیں خرید سکتے ہیں اور انہیں اپنے عذاب کے دن تک دہراتے ہیں، بغیر کسی فائدے کے۔ وہ خیالات جو آپ لامحدود ذہانت تک پہنچانا چاہتے ہیں، ان کو تبدیلی سے گزرنا چاہیے، جیسا کہ آپ کے اپنے لاشعوری ذہن کے ذریعے ہی دیا جا سکتا ہے۔

جس طریقے سے آپ لامحدود ذہانت کے ساتھ بات چیت کر سکتے ہیں وہ اس سے بہت ملتا جلتا ہے جس کے ذریعے آواز کی کمپن ریڈیو کے ذریعے بات چیت کی جاتی ہے۔ اگر آپ ریڈیو کے کام کرنے والے اصول کو سمجھتے ہیں، تو یقیناً آپ کو معلوم ہے کہ آواز کو ایتھر کے ذریعے اس وقت تک نہیں پہنچایا جا سکتا جب تک کہ اسے "قدم بڑھانا" یا کمپن کی شرح میں تبدیل نہ کر دیا جائے جس کا انسانی کان پتہ نہیں لگا سکتا۔ ریڈیو بھیجنے والا اسٹیشن انسانی آواز کی آواز کو اٹھاتا ہے، اور لاکھوں بار کمپن بڑھا کر اس میں ترمیم کرتا ہے۔ صرف اس طرح، آواز کی کمپن ایتھر کے ذریعے بات چیت کی جا سکتی ہے. اس تبدیلی کے ہونے کے بعد، ایتھر توانائی کو "اٹھاتا ہے" (جو اصل میں آواز کے کمپن کی شکل میں تھا)، اس توانائی کو ریڈیو وصول کرنے والے اسٹیشنوں تک لے جاتا ہے، اور یہ وصول کرنے والے اس توانائی کو "قدم" سیٹ کرتے ہیں کہ وہ کمپن کی اپنی اصل شرح پر واپس چلا جاتا ہے لہذا اسے آواز کے طور پر پہچانا جاتا ہے۔

لاشعوری ذہن ایک ثالث ہے، جو کسی کی دعاؤں کا ان اصطلاحات میں ترجمہ کرتا ہے جسے لامحدود ذہانت پہچان سکتی ہے، پیغام پیش کرتی ہے، اور دعا کے مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ایک یقینی منصوبہ یا خیال کی صورت میں جواب واپس لاتی ہے۔ اس اصول کو سمجھیں، اور آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ نماز کی کتاب سے پڑھے جانے والے محض الفاظ کیوں انسان کے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی ایجنسی کے طور پر کام نہیں کر سکتے۔

اس سے پہلے کہ آپ کی دعا لامحدود ذہانت تک پہنچ جائے (صرف مصنف کے نظریہ کا بیان)، یہ غالباً اپنے اصل فکری وائبریشن سے روحانی کمپن میں تبدیل ہو چکی ہے۔ ایمان واحد معروف ایجنسی ہے جو آپ کے خیالات کو روحانی نوعیت دے گی۔ ایمان اور خوف غریبوں کو ساتھی بناتے ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، دوسرا موجود نہیں ہوتا ہے

باب 13 دماغ

سوچ کے لیے ایک براڈکاسٹنگ اور وصول کرنے والا اسٹیشن

دولت کی طرف بارہواں قدم

بیس سال سے زیادہ پہلے، مصنف نے، مرحوم ڈاکٹر الیگزینڈر گراہم بیل، اور ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس کے ساتھ مل کر کام کرتے ہوئے، مشاہدہ کیا کہ ہر انسان کا دماغ سوچ کی کمپن کے لیے ایک نشریاتی اور وصول کرنے والا اسٹیشن ہے۔

ایتھر کے ذریعے، ریڈیو براڈکاسٹنگ کے اصول کی طرح ایک انداز میں، ہر انسانی دماغ سوچ کی کمپن کو اٹھانے کی صلاحیت رکھتا ہے جو دوسرے دماغوں کے ذریعے جاری کیا جاتا ہے۔

پچھلے پیراگراف میں بیان کے سلسلے میں، موازنہ کریں، اور تخلیقی تخیل کی تفصیل پر غور کریں، جیسا کہ تخیل کے باب میں بیان کیا گیا ہے۔ تخلیقی تخیل دماغ کا "حاصل کرنے والا سیٹ" ہے، جو خیالات کو حاصل کرتا ہے، جو

دوسروں کے دماغوں سے جاری ہوتا ہے۔ یہ کسی کے باشعور، یا استدلال کرنے والے ذہن، اور ان چار ذرائع کے درمیان رابطے کی ایجنسی ہے جن سے کسی کو سوچنے کی تحریک مل سکتی ہے۔

جب حوصلہ افزائی کی جاتی ہے، یا کمپن کی بلند شرح پر "قدم بڑھایا جاتا ہے"، تو ذہن سوچ کی کمپن کے لیے زیادہ قبول کرتا ہے جو باہر کے ذرائع سے ایتھر کے ذریعے اس تک پہنچتا ہے۔ یہ "قدم بڑھانے" کا عمل مثبت جذبات، یا منفی جذبات کے ذریعے ہوتا ہے۔ جذبات کے ذریعے سوچ کے ارتعاش کو بڑھایا جا سکتا ہے۔

انتہائی زیادہ شرح کی کمپن وہ واحد کمپن ہیں جو ایتھر کے ذریعے ایک دماغ سے دوسرے دماغ میں اٹھا کر لے جاتی ہیں۔ سوچ ایک توانائی ہے جو کمپن کی انتہائی بلند شرح پر سفر کرتی ہے۔ خیال، جس میں کسی بھی بڑے جذبات کے ذریعے تبدیلی یا "قدم بڑھایا" گیا ہو، عام سوچ کے مقابلے میں بہت زیادہ رفتار سے کمپن ہوتا ہے، اور یہ سوچ کی اس قسم ہے جو انسانی دماغ کی نشریاتی مشینری کے ذریعے ایک دماغ سے دوسرے دماغ میں منتقل ہوتی ہے۔

جہاں تک شدت اور قوت محرکہ کا تعلق ہے تو جنسی جذبات انسانی جذبات کی فہرست میں سرفہرست ہیں۔ دماغ جو جنسی کے جذبات سے متحرک ہوتا ہے، اس سے کہیں زیادہ تیز رفتاری سے کمپن کرتا ہے جب وہ جذبات خاموش یا غائب ہوتا ہے۔

جنسی تبدیلی کا نتیجہ، خیالات کی کمپن کی شرح میں اس حد تک اضافہ ہوتا ہے کہ تخلیقی تخیل خیالات کے لیے انتہائی قابل قبول ہو جاتا ہے، جسے وہ آسمان سے اٹھا لیتا ہے۔ دوسری طرف، جب دماغ تیز رفتاری سے ہل رہا ہوتا ہے، تو یہ نہ صرف ایتھر کے ذریعے دوسرے دماغوں کی طرف سے جاری کیے گئے خیالات اور خیالات کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، بلکہ یہ کسی کے اپنے خیالات کو وہ "احساس" دیتا ہے جو ان خیالات کو اٹھانے اور ان پر عمل کرنے سے پہلے ضروری ہے۔

اس طرح، آپ دیکھیں گے کہ نشریاتی اصول وہ عنصر ہے جس کے ذریعے آپ احساس، یا جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں اور انہیں اپنے لا شعوری دماغ تک پہنچاتے ہیں۔

لاشعوری ذہن دماغ کا "بھیجنے والا اسٹیشن" ہے، جس کے ذریعے سوچ کی کمپنیں نشر ہوتی ہیں۔ تخلیقی تخیل ایک "حاصل کرنے والا سیٹ" ہے جس کے ذریعے فکر کی کمپن آسمان سے اٹھا لی جاتی ہے۔

لاشعوری ذہن کے اہم عوامل کے ساتھ، اور تخلیقی تخیل کی فیکلٹی، جو آپ کی ذہنی نشریاتی مشینری کے بھیجنے اور وصول کرنے کے سیٹ کو تشکیل دیتی ہے، اب خودکار تجویز کے اصول پر غور کریں، جو وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے آپ اپنے "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کو چلا سکتے ہیں۔

خودکار تجویز کے باب میں بیان کردہ ہدایات کے ذریعے، آپ کو یقینی طور پر اس طریقے کے بارے میں آگاہ کیا گیا تھا جس کے ذریعے DESIRE کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

آپ کے ذہنی "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کا آپریشن نسبتاً آسان طریقہ ہے۔ جب آپ اپنا براڈکاسٹنگ اسٹیشن استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو ذہن میں رکھنے اور لاگو کرنے کے لیے صرف تین اصول ہیں — تحت الشعور ذہن، تخلیقی تخیل، اور خودکار تجویز۔ جن محرکات کے ذریعے آپ ان تینوں اصولوں کو عملی جامہ پہناتے ہیں وہ طریقہ کار DESIRE سے شروع ہوتا ہے۔

سب سے بڑی قوتیں "غیر محسوس" ہیں

افسردگی نے دنیا کو ان قوتوں کی تفہیم کی سرحدی لائن پر پہنچا دیا جو غیر محسوس اور نادیدہ ہیں۔ گزرے ہوئے زمانوں میں، انسان نے اپنے جسمانی حواس پر بہت زیادہ انحصار کیا ہے، اور اپنے علم کو جسمانی چیزوں تک محدود کر دیا ہے، جنہیں وہ دیکھ سکتا تھا، چھو سکتا تھا، تول سکتا تھا اور ناپ بھی سکتا تھا۔

اب ہم تمام عمروں کے سب سے شاندار دور میں داخل ہو رہے ہیں - ایک ایسا دور جو ہمیں دنیا کی غیر محسوس قوتوں کے بارے میں کچھ سکھائے گا۔ شاید ہم اس عمر سے گزرتے ہوئے یہ سیکھ لیں گے کہ "دوسرا نفس" اس جسمانی نفس سے زیادہ طاقتور ہے جب ہم آئینے میں دیکھتے ہیں۔

بعض اوقات لوگ غیر محسوس چیزوں کے بارے میں ہلکے سے بات کرتے ہیں - وہ چیزیں جنہیں وہ اپنے پانچ حواس میں سے کسی کے ذریعے محسوس نہیں کر سکتے ہیں، اور جب ہم انہیں سنتے ہیں، تو یہ ہمیں یاد دلاتا ہے کہ ہم سب ان قوتوں کے زیر کنٹرول ہیں جو نظر نہ آنے والی اور غیر محسوس ہیں۔

پوری بنی نوع انسان کے پاس سمندروں کی لڑھکتی لہروں میں لپٹی غیر محسوس قوت کو قابو کرنے کی طاقت نہیں ہے۔ انسان میں کشش ثقل کی غیر محسوس قوت کو سمجھنے کی صلاحیت نہیں ہے، جو اس چھوٹی سی زمین کو ہوا میں معلق رکھتی ہے، اور انسان کو اس سے گرنے سے روکتی ہے، اس قوت کو قابو کرنے کی طاقت بہت کم ہے۔ انسان مکمل طور پر اس غیر محسوس قوت کا تابع ہے جو گرج چمک کے ساتھ آتی ہے اور وہ بجلی کی غیر محسوس قوت کے سامنے بالکل بے بس ہے- بلکہ اسے یہ بھی معلوم نہیں کہ بجلی کیا ہے، کہاں سے آتی ہے یا اس کا مقصد کیا ہے!

اور نہ ہی یہ کسی بھی طرح سے غیب اور غیر محسوس چیزوں کے سلسلے میں انسان کی جہالت کی انتہا ہے۔ وہ زمین کی مٹی میں لپٹی ہوئی غیر محسوس قوت (اور ذہانت) کو نہیں سمجھتا — وہ قوت جو اسے کھانے کا ہر لقمہ فراہم کرتی ہے، ہر لباس جو وہ پہنتا ہے، ہر ڈالر جو وہ اپنی جیب میں رکھتا ہے۔

دماغ کی ڈرامائی کہانی

آخر میں، لیکن کم از کم، انسان، اپنی تمام گھمبیر ثقافت اور تعلیم کے ساتھ، سوچ کی غیر محسوس قوت (تمام غیر محسوس چیزوں میں سب سے بڑی) کو بہت کم یا کچھ نہیں سمجھتا ہے۔ وہ جسمانی دماغ اور اس کے پیچیدہ مشینری کے وسیع نیٹ ورک کے بارے میں بہت کم جانتا ہے جس کے ذریعے سوچ کی طاقت کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے، لیکن اب وہ اس دور میں داخل ہو رہا ہے جس سے اس موضوع پر روشن خیالی حاصل ہو گی۔ سائنس کے لوگوں نے پہلے ہی دماغ نامی اس حیرت انگیز چیز کے مطالعے کی طرف اپنی توجہ مبذول کرانا شروع کر دی ہے، اور جب وہ ابھی اپنے مطالعے کے کنڈرگارٹن مرحلے میں ہیں، انھوں نے یہ جاننے کے لیے کافی علم دریافت کر لیا ہے کہ انسانی دماغ کا مرکزی سوئچ بورڈ، لکیروں کی تعداد جو دماغ کے خلیات کو ایک دوسرے سے جوڑتی ہے، اعداد و شمار کے برابر ہے، اس کے بعد پندرہ ملین سائفرز ہیں۔

شکاگو یونیورسٹی کے ڈاکٹر سی جوڈسن ہیرک نے کہا، "یہ اعداد و شمار بہت شاندار ہے،" کہ لاکھوں نوری سالوں سے متعلق فلکیاتی اعداد و شمار مقابلے کے لحاظ سے غیر معمولی ہو جاتے ہیں۔

اس بات کا تعین کیا گیا ہے کہ انسانی دماغی پرانتستا میں 10,000,000,000 سے 14,000,000,000 اعصابی خلیات ہیں، اور ہم جانتے ہیں کہ یہ مخصوص نمونوں میں ترتیب دیے گئے ہیں۔ یہ انتظامات بے ترتیب نہیں ہیں۔ وہ منظم ہیں۔ الیکٹرو فزیالوجی کے حال ہی میں تیار کیے گئے طریقے انتہائی درست طور پر واقع خلیات، یا مائیکرو الیکٹروڈ کے ساتھ ریشوں سے ایکشن کرنٹ نکالتے ہیں، انہیں ریڈیو ٹیوبوں کے ساتھ بڑھاتے ہیں، اور "ممکنہ فرق کو ایک وولٹ کے دس لاکھویں حصے تک ریکارڈ کرتے ہیں۔

یہ ناقابل فہم ہے کہ پیچیدہ مشینری کا ایسا نیٹ ورک صرف جسمانی افعال کو انجام دینے کے لئے وجود میں آنا چاہئے جو جسمانی جسم کی نشوونما اور دیکھ بھال سے متعلق ہے۔ کیا یہ امکان نہیں ہے کہ وہی نظام، جو اربوں دماغی خلیات کو ایک دوسرے سے رابطے کے لیے میڈیا فراہم کرتا ہے، دوسری غیر محسوس قوتوں کے ساتھ رابطے کے ذرائع بھی فراہم کرتا ہے؟

اس کتاب کے لکھے جانے کے بعد، مخطوطے کے پبلشر کے پاس جانے سے پہلے، نیویارک ٹائمز میں ایک اداریہ شائع ہوا، جس میں دکھایا گیا تھا کہ کم از کم ایک عظیم یونیورسٹی، اور ذہنی مظاہر کے شعبے میں ایک ذہین تفتیش کار، ایک منظم تحقیق کر رہے ہیں جس کے ذریعے یہ نتیجہ اخذ کیا گیا ہے کہ اس اور اس کے بعد کے باب میں بیان کردہ بہت سے لوگوں کے متوازی ہیں۔ اداریے میں ڈاکٹر رائن اور ڈیوک یونیورسٹی میں ان کے ساتھیوں کی طرف سے کیے گئے کام کا مختصراً تجزیہ کیا گیا، یعنی:-"'ٹیلی پیتھی' کیا ہے؟

ایک ماہ قبل ہم نے اس صفحے پر ڈیوک یونیورسٹی میں پروفیسر رائن اور ان کے ساتھیوں کی طرف سے "ٹیلی پیتھی' کے وجود کا تعین کرنے کے لیے ایک لاکھ سے زیادہ ٹیسٹوں سے حاصل کیے گئے کچھ قابل ذکر نتائج کا حوالہ دیا اور

صافیت' ان نتائج کا خلاصہ ہارپرز میگزین کے پہلے دو مضامین میں کیا گیا تھا۔ دوسرے میں جو اب سامنے آیا' طریقوں کے ادراک کی صحیح نوعیت کے حوالے سے جو کچھ 'extrasensory' ان، E.H. Wright، ہے، مصنف سیکھا گیا ہے، یا جس کا اندازہ لگانا مناسب معلوم ہوتا ہے اس کا خلاصہ کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

"ٹیلی پیتھی اور کلیر وائینس کا اصل وجود اب کچھ سائنس دانوں کو رائن کے تجربات کے نتیجے میں بہت زیادہ امکان لگتا ہے۔ مختلف لوگوں سے کہا گیا کہ وہ ایک خصوصی پیک میں جتنے کارڈز کو دیکھ سکتے ہیں ان کو 'دیکھے اور ان تک حسی رسائی کے بغیر قسمت یا حادثاتی طور پر اپنے کارناموں کو انجام دیا ہے۔

"لیکن انہوں نے یہ کیسے کیا؟ یہ طاقتیں، یہ فرض کرتے ہوئے کہ وہ موجود ہیں، حسی نہیں لگتی ہیں۔ ان کے لیے کوئی معلوم عضو نہیں ہے۔ تجربات نے کئی سو میل کی دوری پر بھی اسی طرح کام کیا جیسا کہ انہوں نے ایک ہی کمرے میں کیا تھا۔ یہ حقائق مسٹر رائٹ کی رائے میں، کسی بھی قسم کی توانائی کی کسی بھی قسم کی وضاحت کرنے کی clairvoyance کی توانائی کے بارے میں معلوم ہونے والی توانائی کے ذریعے ٹیلی پیتھی یا کوشش کو بھی مسترد کرتے ہیں۔ جیسا کہ ٹیلی پیتھی اور کلیر وائینس کا دائرہ مختلف ہوتا ہے جیسا کہ ہماری دیگر ذہنی طاقتیں ہوتی ہیں، وہ اس وقت بہتر نہیں ہوتے جب وہ سو رہا ہوتا ہے، لیکن اس کے برعکس، جب وہ سب سے زیادہ بیدار ہوتا ہے اور اس کی رفتار کم ہوتی ہے۔ محرکہ ہمیشہ اسے زیادہ بھیجے گا جب تک کہ وہ اپنی پوری کوشش نہ کرے۔

"ایک نتیجہ جو رائٹ نے کچھ اعتماد کے ساتھ اخذ کیا ہے وہ یہ ہے کہ ٹیلی پیتھی اور کلیر وائینس واقعی ایک اور ایک ہی تحفہ ہیں۔ یعنی وہ فیکلٹی جو ایک کارڈ کو میز پر 'دیکھتی ہے' بالکل وہی لگتی ہے جو کسی دوسرے ذہن میں بسنے والی سوچ کو 'پڑھتی' ہے۔ اس پر یقین کرنے کی کئی بنیادیں ہیں۔ اب تک، مثال کے طور پر، اب تک ہر ایک میں سے ہر ایک تحفے میں سے ایک سے لطف اندوز ہونے والے ہر ایک شخص کو دو تحفے ملے ہیں۔ دونوں برابر جوش و خروش کے ساتھ تھے، اس نتیجے پر کسی بھی طرح کا اثر نہیں ہوتا کہ وہ اس بات کا اظہار کرتا ہے کہ وہ محض 'کبڑے' کے طور پر پیش کرتے ہیں کہ دیگر اضافی حسی تجربات، پیشین گوئی، تباہی کی پیشگوئیاں، اور اس طرح کی باتوں کو بھی اس کا حصہ نہیں سمجھا جاتا یہ ضروری ہے، لیکن

"اس بات کا ثبوت کے رائن نے ڈھیر لگا دیا ہے متاثر کن رہنا چاہیے۔

ان حالات کے سلسلے میں ڈاکٹر رائن کے اس اعلان کو دیکھتے ہوئے جن کے تحت دماغ اسے اضافی حسی ادراک کے طریقوں سے تعبیر کرتا ہے، اب میں اس کی گواہی میں یہ کہتے ہوئے اضافہ کرنے میں فخر محسوس کرتا ہوں کہ میں اور میرے ساتھیوں نے یہ دریافت کیا ہے کہ ہم کیا مانتے ہیں کہ وہ مثالی حالات ہیں جن کے تحت دماغ کو متحرک کیا جا سکتا ہے تاکہ اگلے باب کو چھٹے معنی میں بیان کیا جا سکے۔

میں جن شرائط کا حوالہ دیتا ہوں وہ میرے اور میرے عملے کے دو ارکان کے درمیان قریبی کام کرنے والے اتحاد پر مشتمل ہے۔ تجربہ اور مشق کے ذریعے، ہم نے دریافت کیا ہے کہ اپنے ذہنوں کو کس طرح متحرک کیا جائے (اگلے باب میں بیان کردہ "غیر مرئی مشیروں" کے سلسلے میں استعمال ہونے والے اصول کو لاگو کرکے) تاکہ ہم اپنے تین ذہنوں کو ایک میں ملانے کے عمل سے، بہت سے ذاتی مسائل کا حل تلاش کر سکیں جو میرے مؤکلوں نے پیش کیے ہیں۔

طریقہ کار بہت آسان ہے۔ ہم ایک کانفرنس کی میز پر بیٹھتے ہیں، واضح طور پر اس مسئلے کی نوعیت بیان کرتے ہیں جو ہمارے زیر غور ہے، پھر اس پر بحث شروع کرتے ہیں۔ ہر ایک جو بھی خیالات پیش کرتا ہے اس میں حصہ ڈالتا ہے۔ دماغی محرک کے اس طریقے کے بارے میں عجیب بات یہ ہے کہ یہ ہر شریک کو علم کے نامعلوم ذرائع سے بات چیت میں یقینی طور پر اپنے تجربے سے باہر رکھتا ہے۔

اگر آپ ماسٹر مائنڈ کے باب میں بیان کردہ اصول کو سمجھتے ہیں، تو یقیناً آپ یہاں گول میز کے طریقہ کار کو تسلیم کرتے ہیں جسے ماسٹر مائنڈ کا عملی اطلاق بتایا گیا ہے۔

ذہن کی حوصلہ افزائی کا یہ طریقہ، تین افراد کے درمیان مخصوص موضوعات پر ہم آہنگ بحث کے ذریعے، ماسٹر مائنڈ کے سب سے آسان اور عملی استعمال کو واضح کرتا ہے۔

اسی طرح کے منصوبہ کو اپنانے اور اس پر عمل کرنے سے اس فلسفے کا کوئی بھی طالب علم کارنیگی کے مشہور فارمولے کے قبضے میں آسکتا ہے جس کا مختصر تعارف میں بیان کیا گیا ہے۔ اگر اس وقت آپ کے لیے

اس کا کوئی مطلب نہیں ہے، تو اس صفحہ کو نشان زد کریں اور آخری باب مکمل کرنے کے بعد اسے دوبارہ پڑھیں۔

"ڈپریشن۔ بھیس میں ایک نعمت تھی۔ اس نے پوری دنیا کو ایک نئے نقطہ آغاز تک پہنچا دیا جو ہر ایک کو ایک نیا موقع فراہم کرتا ہے۔"

باب 14 چھٹی حس

حکمت کے مندر کا دروازہ

دولت کی طرف تیرھواں قدم

"تیرہویں۔ اصول کو چھٹی حس کے نام سے جانا جاتا ہے، جس کے ذریعے لامحدود ذہانت فرد کی طرف سے کسی کوشش یا مطالبے کے بغیر، رضاکارانہ طور پر بات چیت کر سکتی ہے۔"

یہ اصول فلسفہ کی سربلندی ہے۔ اسے صرف دوسرے بارہ اصولوں پر عبور حاصل کر کے ہی ضم، سمجھا اور لاگو کیا جا سکتا ہے۔

چھٹی حس لاشعور دماغ کا وہ حصہ ہے جسے تخلیقی تخیل کہا جاتا ہے۔ اسے بھی کہا گیا ہے۔

"ریسیونگ سیٹ" جس کے ذریعے خیالات، منصوبے اور خیالات ذہن میں چمکتے ہیں۔ "چمک۔ کو کبھی کبھی "ہنچ"" یا "انسپائریشنز۔ کہا جاتا ہے۔

چھٹی حس وضاحت سے انکار کرتی ہے! یہ اس شخص کے لیے بیان نہیں کیا جا سکتا جس نے اس فلسفہ کے دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہ کیا ہو، کیونکہ ایسے شخص کے پاس نہ کوئی علم ہے اور نہ کوئی تجربہ ہے جس سے چھٹی حس کا موازنہ کیا جائے۔ چھٹی حس کی سمجھ اندر سے ذہن کی نشوونما کے ذریعے مراقبہ سے ہی آتی ہے۔ چھٹی حس غالباً انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطہ کا ذریعہ ہے اور اسی وجہ سے یہ ذہنی اور روحانی دونوں کا مرکب ہے۔ خیال کیا جاتا ہے کہ یہ وہ نقطہ ہے جس پر انسان کا دماغ یونیورسل مائنڈ سے رابطہ کرتا ہے۔

اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں پر عبور حاصل کرنے کے بعد، آپ ایک ایسے بیان کو سچائی کے طور پر قبول کرنے کے لیے تیار ہو جائیں گے جو، بصورت دیگر، آپ کے لیے ناقابل یقین ہو، یعنی:

چھٹی حس کی مدد سے، آپ کو ان سے بچنے کے لیے آنے والے خطرات کے بارے میں خبردار کیا جائے گا، اور ان کو قبول کرنے کے مواقع کی بروقت اطلاع دی جائے گی۔

"آپ کی مدد کے لیے آتا ہے، اور آپ کی بولی لگانے کے لیے، چھٹی حس کی ترقی کے ساتھ، ایک "سرپرست فرشتہ جو آپ کے لیے ہر وقت حکمت کے مندر کا دروازہ کھولے گا۔

یہ سچائی کا بیان ہے یا نہیں، آپ کبھی نہیں جان پائیں گے، سوائے اس کتاب کے صفحات میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کرنے کے، یا اس سے ملتا جلتا طریقہ کار۔

مصنف نہ تو "معجزات۔ کا قائل ہے اور نہ ہی "معجزات۔ کا حامی، اس وجہ سے کہ اسے فطرت کے بارے میں اتنا علم ہے کہ وہ یہ سمجھ سکتا ہے کہ فطرت کبھی بھی اپنے قائم کردہ قوانین سے انحراف نہیں کرتی ہے۔ اس کے بعض قوانین اس قدر ناقابل فہم ہیں کہ ان سے وہ چیزیں پیدا ہوتی ہیں جو ’’معجزات‘‘۔ بنتی ہیں۔ چھٹی حس ایک معجزہ ہونے کے قریب آتی ہے جیسا کہ میں نے کبھی تجربہ کیا ہے، اور ایسا ظاہر ہوتا ہے، صرف اس وجہ سے کہ میں اس طریقہ کو نہیں سمجھتا جس کے ذریعے اس اصول کو چلایا جاتا ہے۔

مصنف اتنا جانتا ہے کہ ایک طاقت ہے، یا کوئی پہلی وجہ ہے، یا کوئی ذہانت ہے، جو مادے کے ہر ایٹم کو گھیر لیتی ہے، اور توانائی کی ہر اکائی کو انسان کے لیے ادراک رکھتی ہے- کہ یہ لامحدود ذہانت بلوط کے درختوں کو بلوط کے درختوں میں تبدیل کرتی ہے، کشش ثقل کے قانون کے جواب میں پانی کو پہاڑی سے نیچے بہاتی ہے، رات کے بعد دن کے ساتھ، اور موسم سرما کے ساتھ ہر دوسرے کا رشتہ برقرار رکھتا ہے۔ یہ ذہانت، اس فلسفہ

کے اصولوں کے ذریعے، خواہشات کو ٹھوس، یا مادی شکل میں منتقل کرنے میں مدد کے لیے آمادہ ہو سکتی ہے۔ مصنف کے پاس یہ علم ہے، کیونکہ اس نے اس کے ساتھ تجربہ کیا ہے- اور اس کا تجربہ کیا ہے۔

قدم بہ قدم، پچھلے ابواب کے ذریعے، آپ کو اس آخری اصول کی طرف لے جایا گیا ہے۔ اگر آپ نے پچھلے اصولوں میں سے ہر ایک پر عبور حاصل کر لیا ہے، تو اب آپ یہاں کیے گئے شاندار دعوؤں کو بغیر کسی شک و شبہ کے قبول کرنے کے لیے تیار ہیں۔ اگر آپ کو دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہیں ہے، تو آپ کو یہ طے کرنے سے پہلے ضرور کرنا چاہیے کہ اس باب میں کیے گئے دعوے حقیقت ہیں یا افسانہ۔

جب میں "ہیرو پرستش" کے دور سے گزر رہا تھا تو میں نے خود کو ان لوگوں کی نقل کرنے کی کوشش کرتے ہوئے پایا جن کی میں سب سے زیادہ تعریف کرتا ہوں۔ مزید برآں، میں نے دریافت کیا کہ ایمان کے عنصر نے، جس کے ساتھ میں نے اپنے بتوں کی نقل کرنے کی کوشش کی، مجھے کامیابی کے ساتھ ایسا کرنے کی بڑی صلاحیت بخشی۔

میں نے اپنے آپ کو ہیرو کی پرستش کی اس عادت سے کبھی مکمل طور پر الگ نہیں کیا، حالانکہ میں نے عام طور پر ایسے لوگوں کو دیا ہوا عمر گزر چکا ہے۔ میرے تجربے نے مجھے سکھایا ہے کہ واقعی عظیم ہونے کے لیے اگلی بہترین چیز، احساس اور عمل کے ذریعے، جتنا ممکن ہو سکے، عظیم کی تقلید کرنا ہے۔

میں نے اشاعت کے لیے کوئی سطر لکھنے سے بہت پہلے، یا عوام میں تقریر کرنے کی کوشش کی، میں نے اپنے کردار کو نئے سرے سے ڈھالنے کی عادت اپنا لی، ان نو آدمیوں کی نقل کرنے کی کوشش کی جن کی زندگی اور کام میرے لیے سب سے زیادہ متاثر کن تھے۔ یہ نو آدمی تھے، ایمرسن، پین، ایڈیسن، ڈارون، لنکن، بربینک، نپولین، فورڈ اور کارنیگی۔

ہر رات، سالوں کے طویل عرصے میں، میں نے اس گروپ کے ساتھ ایک خیالی کونسل میٹنگ کی جسے میں نے اپنے "غیر مرئی مشیر" کہا۔

طریقہ کار یہ تھا۔ رات کو سونے سے پہلے، میں اپنی آنکھیں بند کر لیتا، اور اپنے تصور میں، مردوں کا یہ گروپ میری کونسل ٹیبل کے گرد میرے ساتھ بیٹھا ہوتا۔ یہاں مجھے نہ صرف ان لوگوں کے درمیان بیٹھنے کا موقع ملا جنہیں میں بڑا سمجھتا تھا، بلکہ میں نے چیئرمین کی حیثیت سے خدمات انجام دے کر دراصل اس گروپ پر غلبہ حاصل کیا۔

رات کی ان ملاقاتوں کے ذریعے اپنے تخیل کو شامل کرنے کا میرا ایک بہت ہی یقینی مقصد تھا۔ میرا مقصد اپنے کردار کو دوبارہ بنانا تھا تاکہ یہ میرے خیالی مشیروں کے کرداروں کی ایک جامع نمائندگی کرے۔ زندگی کے اوائل میں، جیسا کہ میں نے کیا، اس بات کا احساس کرتے ہوئے کہ مجھے جہالت اور توہم پرستی کے ماحول میں پیدائشی معذوری پر قابو پانا ہے، میں نے جان بوجھ کر یہاں بیان کردہ طریقہ کے ذریعے اپنے آپ کو رضاکارانہ پنر جنم کا کام سونپا۔

خودکار تجویز کے ذریعے کردار کی تعمیر

نفسیات کا ایک سنجیدہ طالب علم ہونے کے ناطے، میں یقیناً جانتا تھا کہ تمام مرد اپنے غالب خیالات اور خواہشات کی وجہ سے وہی بن گئے ہیں جو وہ ہیں۔ میں جانتا تھا کہ ہر گہرائی میں بیٹھی خواہش کا اثر ہوتا ہے کہ وہ ظاہری اظہار کی تلاش کرتا ہے جس کے ذریعے اس خواہش کو حقیقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ میں جانتا تھا کہ خود تجویز کردار کی تعمیر میں ایک طاقتور عنصر ہے، کہ حقیقت میں، یہ واحد اصول ہے جس کے ذریعے کردار کی تعمیر ہوتی ہے۔

دماغ کے آپریشن کے اصولوں کے اس علم کے ساتھ، میں اپنے کردار کی تعمیر نو کے لیے درکار آلات سے کافی حد تک مسلح تھا۔ ان خیالی کونسل کے اجلاسوں میں میں نے اپنی کابینہ کے اراکین کو اس علم کے لیے بلایا جس میں میں ہر ایک سے تعاون کرنے کی خواہش کرتا ہوں، ہر ایک رکن سے خود کو سننے والے الفاظ میں مخاطب کرتے ہوئے، اس طرح:

"مسٹر ایمرسن، میں آپ سے فطرت کی وہ شاندار تفہیم حاصل کرنا چاہتا ہوں جس نے آپ کی زندگی کو ممتاز کیا ہے۔ میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ میرے لاشعوری ذہن پر ان تمام خوبیوں کا اثر ڈالیں جو آپ کے پاس ہیں، جس نے آپ کو فطرت کے قوانین کو سمجھنے اور ان کے مطابق ڈھالنے میں مدد دی۔

"مسٹر بربینک، میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ مجھے وہ علم فراہم کریں جس نے آپ کو فطرت کے قوانین سے اس قدر ہم آہنگی پیدا کرنے کے قابل بنایا کہ آپ نے کیکٹس کو اس کے کانٹے نکال کر کھانے کے قابل بنایا۔ مجھے اس علم تک رسائی دیں جس نے آپ کو گھاس کے دو بلیڈ بنانے کے قابل بنائے جہاں ایک سے پہلے اگے، اور آپ کو اکیلے پھولوں کو ملانے اور رنگوں کو نقصان پہنچانے میں مدد کی، للی کو کامیابی سے سنہری کر دیا ہے۔

"نپولین، میں تم سے، تقلید کے ذریعے، وہ شاندار صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں جو تم لوگوں کو متاثر کرنے کے لیے رکھتے تھے، اور انھیں زیادہ سے زیادہ اور زیادہ پرعزم عمل کے جذبے کی طرف بیدار کرنے کے لیے۔ اس کے ساتھ ساتھ ثابت قدمی کے جذبے کو حاصل کرنے کے لیے، جس نے آپ کو شکست کو فتح میں بدلنے اور حیران کن رکاوٹوں کو عبور کرنے کے قابل بنایا۔

قسمت کے شہنشاہ، موقع کے بادشاہ، قسمت کے آدمی، میں تمہیں سلام!

"مسٹر پین، میں آپ سے سوچنے کی آزادی اور یقین کا اظہار کرنے کی ہمت اور وضاحت حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس نے آپ کو بہت ممتاز کیا!

"مسٹر ڈارون، میں آپ سے حیرت انگیز صبر، اور تعصب یا تعصب کے بغیر وجہ اور اثر کا مطالعہ کرنے کی صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس کی مثال آپ نے قدرتی سائنس کے میدان میں دی ہے۔

"مسٹر لنکن، میں اپنے کردار میں انصاف کا گہرا احساس، صبر و تحمل کا جذبہ، مزاح کا جذبہ، انسانی سمجھ بوجھ، اور رواداری، جو آپ کی امتیازی خصوصیات تھیں۔

"مسٹر کارنیگی، میں اپنے زندگی کے کام کے انتخاب کے لیے پہلے ہی آپ کا مقروض ہوں، جس سے مجھے بہت خوشی اور ذہنی سکون ملا ہے۔ میں منظم کوشش کے اصولوں کی مکمل سمجھ حاصل کرنا چاہتا ہوں، جنہیں آپ نے ایک عظیم صنعتی ادارے کی تعمیر میں اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا۔

"مسٹر فورڈ، آپ ان مردوں میں سب سے زیادہ مددگار رہے ہیں جنہوں نے میرے کام کے لیے ضروری مواد فراہم کیا ہے۔ میں آپ کی استقامت، عزم، ہمت اور خود اعتمادی کے جذبے کو حاصل کرنا چاہتا ہوں جس نے آپ کو غربت پر قابو پانے، منظم کرنے، متحد کرنے اور انسانی کوششوں کو آسان بنانے کے قابل بنایا ہے، تاکہ میں آپ کے نقش قدم پر چلنے میں دوسروں کی مدد کر سکوں۔

"مسٹر ایڈیسن، میں نے کامیابی اور ناکامی کے اسباب کی تحقیق کے دوران آپ کے ذاتی تعاون کی وجہ سے آپ کو اپنے قریب، اپنے دائیں طرف بٹھایا ہے۔ میں آپ سے ایمان کی وہ شاندار روح حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس کے ساتھ آپ نے فطرت کے بہت سے رازوں سے پردہ اٹھایا ہے، وہ مسلسل محنت کا جذبہ جس کے ساتھ آپ نے اکثر شکست سے دوچار کیا ہے۔"

خیالی کابینہ کے ارکان سے خطاب کرنے کا میرا طریقہ مختلف ہوگا، کردار کے خصائص کے مطابق جس میں اس لمحے میں، حاصل کرنے میں سب سے زیادہ دلچسپی رکھتا تھا۔ میں نے بڑی محنت سے ان کی زندگی کے ریکارڈ کا مطالعہ کیا۔ اس رات کے عمل کے کچھ مہینوں کے بعد، میں اس دریافت سے حیران رہ گیا کہ یہ خیالی اعداد و شمار بظاہر حقیقی بن گئے۔

ان نو مردوں میں سے ہر ایک نے انفرادی خصوصیات تیار کیں، جس نے مجھے حیران کر دیا۔ مثال کے طور پر، لنکن نے ہمیشہ دیر سے رہنے کی عادت ڈالی، پھر پریڈ میں گھومنا پھرنا۔ جب وہ آتا تو بہت آہستہ چلتا، اپنے پیچھے ہاتھ باندھ کر چلتا، اور تھوڑی دیر میں، وہ گزرتے وقت رک جاتا، اور لمحہ بہ لمحہ، میرے کندھے پر ہاتھ رکھ دیتا۔ اس کے چہرے پر ہمیشہ سنجیدگی کے تاثرات تھے۔ شاذ و نادر ہی میں نے اسے مسکراتے دیکھا۔ ایک دبی ہوئی قوم کی فکر نے اسے قبر بنا دیا۔

یہ دوسروں کے بارے میں درست نہیں تھا۔ بربینک اور پین اکثر مزاحیہ گفتگو میں ملوث ہوتے تھے جو بعض اوقات کابینہ کے دیگر ارکان کو چونکا دینے کے لیے لگتے تھے۔ ایک رات پین نے مشورہ دیا کہ میں "The Age of Reason" پر ایک لیکچر تیار کروں اور اسے ایک چرچ کے منبر سے پیش کروں جس میں میں پہلے بھی حاضر ہوا تھا۔ میز کے ارد گرد بہت سے لوگ اس تجویز پر دل سے ہنس پڑے۔ نپولین نہیں! اس نے اپنا منہ کونوں سے نیچے کیا اور اتنی زور سے کراہا کہ سب نے پلٹ کر اسے حیرت سے دیکھا۔ اس کے لیے چرچ صرف ریاست کا ایک پیادہ

تھا، جس کی اصلاح نہیں کی جائے گی، بلکہ لوگوں کی طرف سے بڑے پیمانے پر سرگرمیوں کے لیے ایک آسان بھڑکانے کے لیے استعمال کیا جائے گا۔

ایک موقع پر بربینک کو دیر ہو چکی تھی۔ جب وہ آیا، تو وہ جوش و خروش کے ساتھ پرجوش تھا، اور اس نے وضاحت کی کہ وہ ایک تجربہ کر رہا تھا، جس کے ذریعے وہ کسی بھی قسم کے درخت پر سیب اگانے کے قابل ہونے کی امید رکھتا تھا۔ پین نے اسے یاد دلاتے ہوئے کہا کہ یہ ایک سیب تھا جس نے مرد اور عورت کے درمیان تمام پریشانیوں کا آغاز کیا۔ ڈارون نے دل سے قہقہہ لگایا کیونکہ اس نے مشورہ دیا تھا کہ پین کو چھوٹے سانپوں پر نظر رکھنی چاہیے، جب وہ جنگل میں جا کر سیب جمع کرتا ہے، کیونکہ ان کو بڑے سانپ بننے کی عادت تھی۔ ایمرسن نے مشاہدہ کیا - "کوئی سانپ نہیں، کوئی سیب نہیں،" اور نپولین نے کہا، "کوئی سیب نہیں، کوئی ریاست نہیں!"

لنکن نے ہر میٹنگ کے بعد میز چھوڑنے کے لیے ہمیشہ آخری رہنے کی عادت ڈالی۔ ایک موقع پر، وہ میز کے سرے پر جھک گیا، اس کے بازو جوڑ لیے، اور کئی منٹ تک اسی پوزیشن میں رہا۔ میں نے اسے پریشان کرنے کی کوئی کوشش نہیں کی۔ آخر کار اس نے آہستہ سے سر اٹھایا، اٹھ کر دروازے کی طرف چل دیا، پھر پلٹ کر واپس آیا اور میرے کندھے پر ہاتھ رکھ کر کہا، "میرے لڑکے، اگر تم زندگی میں اپنے مقصد کو پورا کرنے کے لیے ثابت قدم رہو گے تو تمہیں بہت ہمت کی ضرورت ہو گی، لیکن یاد رکھو جب تم پر مشکلات آئیں تو عام لوگوں کی عقل ہوتی ہے، مصیبت اسے ترقی دے گی۔"

ایک شام ایڈیسن باقی سب سے پہلے پہنچا۔ وہ چلا اور خود کو میرے بائیں طرف بٹھایا، جہاں ایمرسن بیٹھنے کے عادی تھے، اور کہا، "تم زندگی کے راز کی دریافت کا مشاہدہ کرنے والے ہو، جب وقت آئے گا، تم دیکھو گے کہ زندگی توانائی کے بہت بڑے غولوں یا ہستیوں پر مشتمل ہے، ہر ایک اتنا ہی ذہین ہے جتنا کہ انسان خود کو سمجھتا ہے۔۔ ہم آہنگی

ان اکائیوں میں اختلاف رائے ہے، انسانوں کی طرح، اور اکثر آپس میں لڑتے رہتے ہیں۔ یہ ملاقاتیں جو آپ کر رہے ہیں آپ کے لیے بہت مددگار ثابت ہوں گی۔ وہ آپ کی زندگی کی کچھ ایسی ہی اکائیوں کو بچانے کے لیے لائیں گی جنہوں نے آپ کی کابینہ کے ارکان کی زندگی کے دوران خدمت کی۔ یہ اکائیاں ابدی ہیں۔ وہ کبھی نہیں مرتے! آپ کے اپنے خیالات اور خواہشات مقناطیس کا کام کرتی ہیں جو زندگی کے عظیم سمندر سے زندگی کی اکائیوں کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہیں۔ صرف دوستانہ اکائیوں کو ہی متوجہ کیا جاتا ہے - وہ جو آپ کی فطرت سے ہم آہنگ ہوں۔

خواہشات۔"

کابینہ کے دیگر ارکان کمرے میں داخل ہونے لگے۔ ایڈیسن اٹھا، اور دھیرے دھیرے چلتا ہوا اپنی سیٹ پر آگیا۔ جب یہ ہوا تو ایڈیسن ابھی زندہ تھا۔ اس نے مجھے بہت متاثر کیا کہ میں اس سے ملنے گیا، اور اسے اپنے تجربے کے بارے میں بتایا۔ وہ بڑے انداز میں مسکرایا، اور کہا، "آپ کا خواب اس سے زیادہ حقیقت تھا جتنا آپ تصور کر سکتے ہیں۔" انہوں نے اپنے بیان کی مزید کوئی وضاحت نہیں کی۔

یہ ملاقاتیں اس قدر حقیقت پسندانہ ہو گئیں کہ میں ان کے نتائج سے خوفزدہ ہو گیا اور کئی مہینوں تک ان کو بند کر دیا۔ تجربات بہت عجیب تھے، مجھے ڈر تھا کہ اگر میں نے ان کو جاری رکھا تو میں اس حقیقت سے محروم ہو جاؤں گا کہ ملاقاتیں خالصتاً میرے تخیل کے تجربات تھے۔

میں نے اس پریکٹس کو بند کرنے کے تقریباً چھ ماہ بعد میں ایک رات بیدار ہوا، یا میں نے سوچا، جب میں نے لنکن کو اپنے پلنگ کے کنارے کھڑا دیکھا۔ انہوں نے کہا، "دنیا کو جلد ہی آپ کی خدمات کی ضرورت ہو گی۔ یہ افراتفری کے دور سے گزرنے والی ہے جس کی وجہ سے مرد اور عورتیں ایمان کھو دیں گے، اور خوف زدہ ہو جائیں گے۔ اپنے کام سے آگے بڑھیں اور اپنے فلسفے کو مکمل کریں، یہی آپ کا زندگی کا مشن ہے، اگر آپ اس میں کوتاہی کرتے ہیں، کسی بھی وجہ سے، آپ ایک ابتدائی حالت میں آ جائیں گے، اور آپ کو ہزاروں سالوں کی دوڑ سے گزرنے پر مجبور کیا جائے گا۔"

میں یہ بتانے سے قاصر تھا، اگلی صبح، آیا میں نے یہ خواب دیکھا تھا، یا حقیقت میں جاگ رہا تھا، اور مجھے اس کے بعد سے کبھی پتہ نہیں چلا کہ یہ کیا تھا، لیکن میں جانتا ہوں کہ یہ خواب، اگر یہ خواب تھا، تو اگلے دن میرے ذہن میں اتنا واضح تھا کہ میں نے اگلی رات اپنی ملاقاتیں دوبارہ شروع کیں۔

ہماری اگلی میٹنگ میں، میری کابینہ کے تمام اراکین اکٹھے کمرے میں داخل ہوئے، اور کونسل ٹیبل پر اپنی عادت کی جگہ پر کھڑے ہو گئے، جب کہ لنکن نے گلاس اٹھا کر کہا، "حضرات، آئیے اپنے ایک دوست کو ٹوسٹ پلائیں جو "تہہ میں واپس آیا ہے۔

اس کے بعد میں نے اپنی کابینہ میں نئے ارکان کو شامل کرنا شروع کیا، اب تک یہ پچاس سے زائد افراد پر مشتمل ہے، ان میں مسیح، سینٹ پال، گلیلیو، کوپرنیکس، ارسطو، افلاطون، سقراط، ہومر، والٹیئر، برونو، اسپینوزا، ڈرمنڈ، کانٹ، شوپنہاؤر، نیوٹن، کنفیوشس، ولبرٹ، ایلبرٹ، ایلبرٹ، ایلبرٹ، ایلبرٹ اور ان میں شامل ہیں۔

یہ پہلی بار ہے کہ میں نے اس کا ذکر کرنے کی ہمت کی ہے۔ اس سے پہلے، میں اس موضوع پر خاموش رہا، کیونکہ میں جانتا تھا، ایسے معاملات کے سلسلے میں اپنے رویے سے، کہ اگر میں اپنا غیر معمولی تجربہ بیان کروں تو مجھے غلط فہمی ہو گی۔ مجھے اب حوصلہ ملا ہے کہ میں اپنے تجربے کو پرنٹ شدہ صفحے تک کم کر سکوں، کیونکہ میں اب اس بات کے بارے میں کم فکر مند ہوں کہ "وہ کیا کہتے ہیں" جتنا کہ گزرے سالوں میں تھا۔ پختگی کی نعمتوں میں سے ایک یہ ہے کہ یہ کبھی کبھی سچ بولنے کی ہمت لاتا ہے، اس سے قطع نظر کہ جو لوگ نہیں سمجھتے، سوچیں یا کہیں۔

ایسا نہ ہو کہ مجھے کوئی غلط فہمی نہ ہو، میں یہاں واضح طور پر یہ بتانا چاہتا ہوں کہ میں اب بھی اپنی کابینہ کی میٹنگوں کو خالصتاً خیالی سمجھتا ہوں، لیکن میں یہ تجویز کرنے کا حقدار محسوس کرتا ہوں کہ اگرچہ میری کابینہ کے ارکان خالصتاً فرضی ہوں، اور ملاقاتیں صرف میرے اپنے تصور میں موجود ہوں، لیکن انہوں نے مجھے شاندار راہوں کی طرف گامزن کیا، سچے پن کی حوصلہ افزائی کی، تخلیقی کوشش، اور ایماندارانہ سوچ کے اظہار کی حوصلہ افزائی کی۔

دماغ کے خلیے کے ڈھانچے میں کہیں ایک ایسا عضو واقع ہوتا ہے جو سوچ کی کمپن حاصل کرتا ہے جسے عام طور پر "ہنچز" کہا جاتا ہے۔ ابھی تک سائنس نے یہ دریافت نہیں کیا کہ چھٹی حس کا یہ عضو کہاں واقع ہے، لیکن یہ اہم نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ انسان صحیح علم حاصل کرتا ہے، جسمانی حواس کے علاوہ دوسرے ذرائع سے۔ ایسا علم، عام طور پر، اس وقت حاصل ہوتا ہے جب ذہن غیر معمولی محرک کے زیر اثر ہوتا ہے۔ کوئی بھی ہنگامی صورت حال جو جذبات کو ابھارتی ہے، اور دل کو معمول سے زیادہ تیز دھڑکنے کا سبب بنتی ہے، اور عام طور پر چھٹی حس کو حرکت میں لاتی ہے۔ کوئی بھی شخص جس نے گاڑی چلاتے ہوئے قریب سے کسی حادثے کا تجربہ کیا ہو، وہ جانتا ہے کہ ایسے مواقع پر چھٹی حس اکثر کسی کو بچانے کے لیے آتی ہے، اور اس حادثے سے بچنے میں، سیکنڈوں کے وقفے سے مدد کرتی ہے۔

ان حقائق کا تذکرہ ایک حقیقت کے بیان کے لیے ابتدائی طور پر کیا گیا ہے جسے میں اب پیش کروں گا، یعنی کہ "غیر مرئی مشیروں" کے ساتھ ملاقاتوں کے دوران میں اپنے ذہن کو ان خیالات، خیالات اور علم کے لیے سب سے زیادہ قبول کرتا ہوں جو چھٹی حس کے ذریعے مجھ تک پہنچتے ہیں۔ میں سچائی سے کہہ سکتا ہوں کہ میں اپنے "غیر مرئی مشیروں" کو اس طرح کے خیالات، حقائق، یا علم کے لیے مکمل کریڈٹ دیتا ہوں جیسا کہ مجھے "الہام" کے ذریعے حاصل ہوا ہے۔

متعدد مواقع پر، جب میں نے ہنگامی حالات کا سامنا کیا، ان میں سے کچھ اس قدر سنگین تھے کہ میری زندگی خطرے میں پڑ گئی، میں نے اپنے "غیر مرئی مشیروں" کے اثر و رسوخ کے ذریعے ان مشکلات سے معجزانہ طور پر رہنمائی حاصل کی۔

خیالی مخلوقات کے ساتھ کونسل کے اجلاسوں کے انعقاد کا میرا اصل مقصد صرف اور صرف خود کار تجویز کے اصول کے ذریعے، کچھ خاص خصوصیات کے ساتھ، جن کو میں حاصل کرنا چاہتا تھا، اپنے تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنا تھا۔ حالیہ برسوں میں، میرے تجربے نے بالکل مختلف رجحان اختیار کیا ہے۔ اب میں اپنے خیالی مشیروں کے پاس ہر مشکل مسئلے کے ساتھ جاتا ہوں جو مجھے اور میرے گاہکوں کو درپیش ہے۔ نتائج اکثر حیران کن ہوتے ہیں، حالانکہ میں پوری طرح سے کونسل کی اس شکل پر انحصار نہیں کرتا ہوں۔

یقیناً آپ نے تسلیم کیا ہے کہ یہ باب ایک ایسے موضوع کا احاطہ کرتا ہے جس سے لوگوں کی اکثریت واقف نہیں ہے۔ چھٹی حس ایک ایسا مضمون ہے جو اس شخص کے لیے بہت زیادہ دلچسپی اور فائدہ مند ہو گا جس کا مقصد بہت زیادہ دولت جمع کرنا ہے، لیکن اسے ان لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہے جن کی خواہشات زیادہ معمولی ہیں۔

ہنری فورڈ، بلاشبہ چھٹی حس کو سمجھتا ہے اور اس کا عملی استعمال کرتا ہے۔ اس کے وسیع کاروباری اور مالیاتی کام اس کے لیے اس اصول کو سمجھنا اور استعمال کرنا ضروری بناتے ہیں۔ آنجہانی تھامس اے ایڈیسن نے ایجادات کی ترقی کے سلسلے میں چھٹی حس کو سمجھا اور استعمال کیا، خاص طور پر بنیادی پیٹنٹ سے متعلق، جس کے سلسلے میں اس کے پاس کوئی انسانی تجربہ نہیں تھا اور اس کی رہنمائی کے لیے کوئی علم نہیں تھا، جیسا کہ وہ بات کرنے والی مشین، اور چلتی ہوئی تصویر والی مشین پر کام کر رہا تھا۔

نپولین، بسمارک، جان آف آرک، کرائسٹ، بدھ، کنفیوشس اور محمد جیسے تقریباً تمام عظیم لیڈروں نے چھٹی حس کا تقریباً مسلسل استعمال کیا اور سمجھا۔ ان کی عظمت کا بڑا حصہ ان کے اس اصول کے علم پر مشتمل تھا۔

چھٹی حس ایسی چیز نہیں ہے جسے کوئی اپنی مرضی سے اتار کر پہن سکے۔ اس عظیم طاقت کو استعمال کرنے کی صلاحیت اس کتاب میں بیان کردہ دیگر اصولوں کے اطلاق کے ذریعے آہستہ آہستہ آتی ہے۔ شاذ و نادر ہی کوئی شخص چالیس سال کی عمر سے پہلے چھٹی حس کا قابل عمل علم حاصل کرتا ہے۔ اکثر علم اس وقت تک دستیاب نہیں ہوتا جب تک کہ کوئی پچاس سے زیادہ نہ ہو جائے، اور یہی وجہ ہے کہ روحانی قوتیں جن سے چھٹی حس کا اتنا گہرا تعلق ہے، سالوں کے مراقبے، خود جانچ اور سنجیدگی سے سوچنے کے علاوہ پختہ اور قابل استعمال نہیں ہو پاتی ہیں۔

اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کون ہیں، یا اس کتاب کو پڑھنے میں آپ کا مقصد کیا ہوسکتا ہے، آپ اس باب میں بیان کردہ اصول کو سمجھے بغیر اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ یہ خاص طور پر سچ ہے اگر آپ کا بڑا مقصد پیسے یا دیگر مادی چیزوں کو جمع کرنا ہے۔

چھٹی حس کے باب کو شامل کیا گیا تھا، کیونکہ کتاب کو ایک مکمل فلسفہ پیش کرنے کے مقصد کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے جس کے ذریعے انسان اپنی زندگی کے لیے جو کچھ بھی مانگیں اسے حاصل کرنے کے لیے بلاوجہ رہنمائی کر ہے۔ حتمی نقطہ علم کا وہ برانڈ ہے جو سمجھ کی طرف لے DESIRE سکتے ہیں۔ تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز جاتا ہے — خود کی سمجھ، دوسروں کی سمجھ، فطرت کے قوانین کی سمجھ، خوشی کی پہچان اور سمجھ۔

اس قسم کی تفہیم صرف چھٹی حس کے اصول سے آشنائی اور اس کے استعمال سے پوری ہوتی ہے، اس لیے اس اصول کو اس فلسفہ میں شامل کیا جانا چاہیے، ان لوگوں کے فائدے کے لیے جو پیسے سے زیادہ مانگتے ہیں۔

باب کو پڑھنے کے بعد، آپ نے مشاہدہ کیا ہوگا کہ اسے پڑھتے ہوئے، آپ کو ذہنی محرک کی ایک اعلی سطح پر اٹھایا گیا تھا۔ شاندار! اب سے ایک ماہ بعد دوبارہ اس پر واپس آئیں، اسے ایک بار پھر پڑھیں، اور مشاہدہ کریں کہ آپ کا ذہن اب بھی زیادہ محرک کی سطح پر پہنچ جائے گا۔ اس تجربے کو وقتاً فوقتاً دہرائیں، اس بات کی کوئی فکر نہ کریں کہ آپ اس وقت کتنا یا کتنا کم سیکھتے ہیں، اور آخر کار آپ اپنے آپ کو ایک ایسی طاقت کے پاس پائیں گے جو آپ کو حوصلہ شکنی، خوف پر قابو پانے، تاخیر پر قابو پانے، اور اپنے تخیل کو آزادانہ طور پر اپنی طرف متوجہ کرنے کے قابل بنائے گی۔ تب آپ نے اس نامعلوم "چیز" کا لمس محسوس کیا ہو گا جو واقعی ہر عظیم مفکر رہنما، فنکار، موسیقار، ادیب، سیاستدان کی متحرک روح رہی ہے۔ تب آپ اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالی ہم منصب میں اتنی آسانی سے منتقل کرنے کی پوزیشن میں ہوں گے جتنی آسانی سے آپ مخالفت کی پہلی نشانی پر لیٹ جائیں اور چھوڑ دیں۔

ایمان بمقابلہ ڈرو!

پچھلے ابواب میں بتایا گیا ہے کہ خودکار تجویز، خواہش اور لاشعور کے ذریعے کیسے ایمان کو فروغ دیا جائے۔ اگلا باب خوف کی مہارت کے لیے تفصیلی ہدایات پیش کرتا ہے۔

یہاں ان چھ اندیشوں کی مکمل تفصیل مل جائے گی جو ہر طرح کی حوصلہ شکنی، ڈرپوک، تاخیر، بے حسی، بے قراری، اور خواہش، خود انحصاری، اقدام، خود پر قابو اور جوش کی کمی کا سبب ہیں۔

جب آپ ان چھ دشمنوں کا مطالعہ کرتے ہیں تو اپنے آپ کو بغور تلاش کریں، کیونکہ یہ صرف آپ کے لاشعوری دماغ میں موجود ہوسکتے ہیں، جہاں ان کی موجودگی کا پتہ لگانا مشکل ہوگا۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ "خوف کے چھ بھوت" کا تجزیہ کرتے ہیں کہ وہ بھوتوں کے سوا کچھ نہیں ہیں کیونکہ وہ صرف کسی کے ذہن میں موجود ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ بھوتوں - بے قابو تخیل کی تخلیقات - نے زیادہ تر نقصان لوگوں کے اپنے دماغوں کو پہنچایا ہے، لہذا، بھوت اتنے ہی خطرناک ہو سکتے ہیں جیسے وہ زمین پر جسمانی جسموں میں رہتے اور چلتے پھرتے ہیں

غربت کے خوف کا بھوت، جس نے 1929 میں لاکھوں لوگوں کے ذہنوں کو اپنی لپیٹ میں لے لیا، اتنا حقیقی تھا کہ اس نے اس ملک کو اب تک کی بدترین کاروباری مندی کا سبب بنایا۔ مزید یہ کہ یہ خاص بھوت اب بھی ہم میں سے کچھ کو اپنی عقل سے ڈراتا ہے۔

باب 15 خوف کے چھ بھوتوں سے کیسے بچا جائے

اپنے آپ کی انوینٹری لیں، جیسا کہ آپ

اس اختتامی باب کو پڑھیں، اور تلاش کریں

آپ کے راستے میں کتنے "بھوت" کھڑے ہیں

اس سے پہلے کہ آپ اس فلسفے کے کسی بھی حصے کو کامیاب استعمال میں ڈال سکیں، آپ کا ذہن اسے حاصل کرنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔ تیاری مشکل نہیں ہے۔ اس کی شروعات تین دشمنوں کے مطالعے، تجزیہ اور تفہیم سے ہوتی ہے جنہیں آپ کو صاف کرنا ہوگا۔ یہ ہیں بے اعتنائی، شک اور خوف!

چھٹی حس کبھی بھی کام نہیں کرے گی جب تک کہ یہ تینوں منفی، یا ان میں سے کوئی بھی آپ کے ذہن میں رہے گا۔ اس ناپاک تینوں کے ارکان کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، باقی دو قریب ہوتے ہیں۔

بے راہ روی خوف کا بیج ہے! یہ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں۔

عدمِ فیصلہ شک میں بدل جاتا ہے، دونوں گھل مل جاتے ہیں اور خوف بن جاتے ہیں! "ملاوٹ" کا عمل اکثر سست ہوتا ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ یہ تینوں دشمن اتنے خطرناک ہیں۔ وہ ان کی موجودگی کا مشاہدہ کیے بغیر اگتے اور بڑھتے ہیں۔

اس باب کا بقیہ حصہ ایک ایسے انجام کو بیان کرتا ہے جو فلسفے کو مجموعی طور پر عملی استعمال میں لانے سے پہلے حاصل کرنا ضروری ہے۔ یہ ایک ایسی حالت کا بھی تجزیہ کرتا ہے جس نے، لیکن حال ہی میں، لوگوں کی بڑی تعداد کو غربت میں کم کر دیا ہے، اور یہ ایک ایسی حقیقت بیان کرتا ہے جسے دولت جمع کرنے والے تمام لوگوں کو سمجھنا چاہیے، چاہے پیسے کے لحاظ سے ناپا جائے یا پیسے سے کہیں زیادہ قدر کی ذہنی حالت۔ اس باب کا مقصد چھ بنیادی خوفوں کی وجہ اور علاج پر توجہ مرکوز کرنا ہے۔ اس سے پہلے کہ ہم کسی دشمن پر قابو پا لیں، ہمیں اس کا نام، اس کی عادات اور اس کے رہنے کی جگہ کو جاننا چاہیے۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، اپنے آپ کو احتیاط سے تجزیہ کریں، اور اس بات کا تعین کریں کہ چھ عام خوفوں میں سے کون سا، اگر کوئی ہے، خود کو آپ سے منسلک کیا ہے.

ان لطیف دشمنوں کی عادتوں کے فریب میں نہ آئیں۔ بعض اوقات وہ لاشعوری ذہن میں چھپے رہتے ہیں، جہاں ان کا پتہ لگانا مشکل ہوتا ہے، اور ختم کرنا اس سے بھی زیادہ مشکل ہوتا ہے۔

چھ بنیادی خوف

چھ بنیادی خوف ہیں، جن کے کچھ مجموعے کے ساتھ ہر انسان کسی نہ کسی دھن میں مبتلا ہے۔ زیادہ تر لوگ خوش قسمت ہوتے ہیں اگر وہ پورے چھ کا شکار نہ ہوں۔ ان کے سب سے عام ظہور کی ترتیب کے مطابق، وہ یہ ہیں:-

غربت کا خوف } کے نیچے

تنقید کا خوف } سب سے زیادہ

بیمار صحت کا خوف } پریشانیاں

کسی کی محبت کے کھو جانے کا خوف

بڑھاپے کا خوف

موت کا خوف

باقی تمام خدشات معمولی اہمیت کے حامل ہیں، انہیں ان چھ عنوانات کے تحت گروپ کیا جا سکتا ہے۔

ان خوف کا پھیلاؤ، دنیا کے لیے ایک لعنت کے طور پر، چکروں میں چلتا ہے۔ تقریباً چھ سال تک، جب ڈپریشن جاری تھا، ہم غربت کے خوف کے چکر میں پھنس گئے۔ عالمی جنگ کے دوران، ہم موت کے خوف کے چکر میں تھے۔ جنگ کے بعد، ہم بیمار صحت کے خوف کے چکر میں تھے، جس کا ثبوت بیماری کی وبا سے ہے جو پوری دنیا میں پھیل چکی ہے۔

خوف دماغ کی حالتوں سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔ دماغ کی حالت کنٹرول اور سمت کے تابع ہے۔ جیسا کہ سب جانتے ہیں، عام آدمیوں کی نسبت ڈاکٹروں پر بیماری کا حملہ کم ہوتا ہے، اس وجہ سے کہ معالجین بیماری سے نہیں ڈرتے۔ معالجین، بغیر کسی خوف اور ہچکچاہٹ کے، روزانہ سینکڑوں لوگوں سے جسمانی طور پر رابطہ کرتے ہیں، جو چیچک جیسی متعدی بیماری میں مبتلا تھے، بغیر کسی انفیکشن کے۔ بیماری کے خلاف ان کا استثنیٰ، زیادہ تر، اگر مکمل طور پر نہیں، خوف کی مکمل کمی پر مشتمل تھا۔

انسان کوئی بھی ایسی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا وہ پہلے تصور نہ کرتا ہو۔ اس بیان کے بعد، اب بھی ایک اور بڑا آتا ہے۔

اہمیت، یعنی انسان کے سوچنے کی تحریکیں فوری طور پر شروع ہوتی ہیں

خود کو ان کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کریں، چاہے وہ خیالات رضاکارانہ ہوں یا غیر رضاکارانہ۔

خیالات کی تحریکیں جو آسمان کے ذریعے اٹھا لی جاتی ہیں، محض اتفاق سے

کسی کے مالی، کاروباری، پیشہ ورانہ، یا سماجی تقدیر (خیالات جو دوسرے ذہنوں کے ذریعے جاری کیے گئے ہیں) کا تعین کر سکتے ہیں بالکل اسی طرح جیسے سوچنے کی تحریکیں جو کسی ارادے اور ڈیزائن سے پیدا ہوتی ہیں۔

ہم یہاں اس شخص کے لیے انتہائی اہمیت کی حامل حقیقت کو پیش کرنے کی بنیاد رکھ رہے ہیں جو یہ نہیں سمجھتا کہ کچھ لوگ "خوش قسمت" کیوں دکھائی دیتے ہیں جب کہ دوسرے برابر یا اس سے زیادہ صلاحیت، تربیت، تجربہ اور دماغی صلاحیت کے حامل افراد کا قسمت میں قسمت پر سوار ہونا۔ اس حقیقت کی وضاحت اس بیان سے کی جا سکتی ہے کہ ہر انسان میں اپنے ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے اور اس کنٹرول سے ظاہر ہے کہ ہر شخص اپنے ذہن کو ان سوچوں کے لیے کھول سکتا ہے جو دوسرے دماغوں کی طرف سے جاری ہوتی ہیں، یا دروازے مضبوطی سے بند کر کے صرف اپنی پسند کے خیالات کو تسلیم کر لیتے ہیں۔

قدرت نے انسان کو صرف ایک چیز پر مکمل اختیار دیا ہے اور وہ ہے سوچ۔ یہ حقیقت، اس اضافی حقیقت کے ساتھ کہ انسان جو کچھ بھی تخلیق کرتا ہے، ایک سوچ کی شکل میں شروع ہوتا ہے، اس اصول کے بالکل قریب لے جاتا ہے جس کے ذریعے خوف پر قابو پایا جا سکتا ہے۔

اگر یہ سچ ہے کہ تمام خیالات میں اپنے آپ کو جسمانی طور پر مساوی کرنے کا رجحان ہے (اور یہ سچ ہے، شک کی کسی بھی معقول گنجائش سے بالاتر)، یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ خوف اور غربت کے خیالات کو ہمت اور مالی فائدے کے لحاظ سے ترجمہ نہیں کیا جا سکتا۔

کہ وال سٹریٹ حادثے کے بعد امریکہ کے لوگوں نے غربت کے بارے میں سوچنا شروع کیا۔ آہستہ آہستہ 1929 لیکن یقینی طور پر اس بڑے پیمانے پر سوچ نے اس کے جسمانی مساوی شکل اختیار کر لی، جسے "ڈپریشن" کے نام سے جانا جاتا تھا۔ یہ ہونا ہی تھا، یہ فطرت کے قوانین کے مطابق ہے۔

غربت کا خوف

غربت اور امیری کے درمیان کوئی سمجھوتہ نہیں ہو سکتا! غربت اور امیری کی طرف جانے والی دو سڑکیں مخالف سمتوں میں سفر کرتی ہیں۔ اگر آپ دولت چاہتے ہیں، تو آپ کو کسی بھی ایسے حالات کو قبول کرنے سے انکار کرنا چاہیے جو غربت کی طرف لے جائے۔ (یہاں لفظ "دولت" اپنے وسیع تر معنوں میں استعمال ہوا ہے، جس کے معنی مالی، روحانی، ذہنی اور مادی املاک کے ہیں)۔ دولت کی طرف جانے والے راستے کا نقطہ آغاز کے صحیح استعمال کے لیے مکمل ہدایات موصول ہوئی ہیں۔ اس DESIRE خواہش ہے۔ پہلے باب میں، آپ کو کا عملی استعمال کرنے کے لیے اپنے دماغ کو تیار کرنے کے لیے مکمل ہدایات DESIRE باب میں، خوف پر، آپ کو ہیں۔

یہاں، پھر، اپنے آپ کو ایک چیلنج دینے کا مقام ہے جو یقینی طور پر اس بات کا تعین کرے گا کہ آپ نے اس فلسفے کو کتنا جذب کیا ہے۔ یہ وہ نقطہ ہے جس پر آپ نبی بن سکتے ہیں اور صحیح طور پر بتا سکتے ہیں کہ مستقبل آپ کے لیے کیا رکھتا ہے۔ اگر، اس باب کو پڑھنے کے بعد، آپ غربت کو قبول کرنے کے لیے تیار ہیں، تو آپ بھی غربت کو قبول کرنے کا ارادہ کر سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسا فیصلہ ہے جس سے آپ بچ نہیں سکتے۔

اگر آپ دولت کا مطالبہ کرتے ہیں، تو اس بات کا تعین کریں کہ کس شکل میں، اور آپ کو مطمئن کرنے کے لیے کتنی رقم درکار ہوگی۔ آپ اس راستے کو جانتے ہیں جو دولت کی طرف جاتا ہے۔ آپ کو ایک سڑک کا نقشہ دیا گیا ہے، اگر اس پر عمل کیا جائے تو آپ کو اس سڑک پر برقرار رکھے گا۔ اگر آپ شروعات کرنے میں کوتاہی کرتے ہیں، یا آپ کے پہنچنے سے پہلے رک جاتے ہیں، تو آپ کے علاوہ کوئی بھی قصوروار نہیں ہوگا۔ یہ ذمہ داری آپ کی ہے۔ اگر آپ اب ناکام ہو جاتے ہیں یا زندگی کی دولت کا مطالبہ کرنے سے انکار کرتے ہیں تو کوئی علیبی آپ کو ذمہ داری قبول کرنے سے نہیں بچائے گا، کیونکہ قبولیت صرف ایک چیز کا مطالبہ کرتی ہے- اتفاق سے، صرف ایک چیز جسے آپ کنٹرول کر سکتے ہیں- اور وہ ہے دماغ کی حالت۔ دماغ کی حالت ایک ایسی چیز ہے جسے کوئی فرض کرتا ہے۔ اسے خریدا نہیں جا سکتا، اسے تخلیق کرنا چاہیے۔

غربت کا خوف دماغ کی کیفیت ہے، اور کچھ نہیں! لیکن یہ کسی بھی کام میں کامیابی کے امکانات کو ختم کرنے کے لئے کافی ہے، ایک سچائی جو ڈپریشن کے دوران دردناک طور پر واضح ہو گئی تھی۔

یہ خوف عقل کی قوت کو مفلوج کر دیتا ہے، تخیل کی قوت کو تباہ کر دیتا ہے، خود انحصاری کو ختم کر دیتا ہے، جوش کو کمزور کر دیتا ہے، پہل کی حوصلہ شکنی کرتا ہے، مقصد کی بے یقینی کا باعث بنتا ہے، تاخیر کی حوصلہ افزائی کرتا ہے، جوش کو مٹا دیتا ہے اور خود پر قابو پانے کو ناممکن بنا دیتا ہے۔ یہ کسی کی شخصیت سے دلکشی لیتا ہے، درست سوچ کے امکان کو ختم کر دیتا ہے، کوشش کے ارتکاز کو ہٹاتا ہے، یہ استقامت میں مہارت رکھتا ہے، قوتِ ارادی کو ناکارہ بنا دیتا ہے، عزائم کو ختم کر دیتا ہے، یادداشت کو مٹا دیتا ہے اور ہر قابل فہم شکل میں ناکامی کو دعوت دیتا ہے۔ یہ محبت کو مار ڈالتا ہے اور دل کے باریک جذبات کو مار ڈالتا ہے، دوستی کی حوصلہ شکنی کرتا ہے اور سو قسموں میں تباہی کو دعوت دیتا ہے، بے خوابی، مصائب اور ناخوشی کا باعث بنتا ہے- اور یہ سب کچھ اس واضح سچائی کے باوجود کہ ہم اس دنیا میں رہتے ہیں جس میں دل کی ہر چیز کی فراوانی ہوتی ہے، ہمارے اور ہماری خواہشات کے درمیان کوئی چیز کھڑی نہیں ہوتی، سوائے ایک مقصد کی کمی کے۔

غربت کا خوف، بلا شبہ، چھ بنیادی خوفوں میں سب سے زیادہ تباہ کن ہے۔ اسے فہرست کے سر پر رکھا گیا ہے، کیونکہ اس میں مہارت حاصل کرنا سب سے مشکل ہے۔ اس خوف کی اصلیت کے بارے میں سچائی بیان کرنے کے لیے کافی ہمت درکار ہوتی ہے، اور سچائی کے بیان ہونے کے بعد اسے قبول کرنے کے لیے اس سے بھی زیادہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے۔ غربت کا خوف انسان کے وراثت میں اپنے ساتھی آدمی کا معاشی طور پر شکار کرنے کے رجحان سے پیدا ہوا۔ تقریباً تمام جانور انسان سے کم تر ہیں۔

جبلت کی طرف سے حوصلہ افزائی، لیکن ان کی "سوچنے" کی صلاحیت محدود ہے، لہذا، وہ جسمانی طور پر ایک دوسرے کا شکار ہیں. انسان اپنی اعلیٰ وجدان کے ساتھ، سوچنے اور استدلال کی صلاحیت کے ساتھ، اپنے ساتھی کو جسمانی طور پر نہیں کھاتا، اسے مالی طور پر "کھانے" سے زیادہ اطمینان حاصل ہوتا ہے۔ انسان اتنا حریص ہے کہ اسے اپنے ساتھی سے بچانے کے لیے ہر قابل فہم قانون پاس کیا گیا ہے۔

دنیا کی تمام عمروں میں، جس کے بارے میں ہم کچھ بھی جانتے ہیں، وہ عمر جس میں ہم رہتے ہیں، ایسا لگتا ہے جو انسان کے پیسے کے جنون کی وجہ سے نمایاں ہے۔ ا

انسان کو زمین کی خاک سے کم تر سمجھا جاتا ہے، جب تک کہ وہ ایک موٹی بینک ظاہر نہ کر سکے۔

اکاؤنٹ لیکن اگر اس کے پاس پیسہ ہے- اس پر کوئی اعتراض نہیں کہ اس نے اسے کیسے حاصل کیا- وہ ایک ہے

بادشاہ" یا "بڑا شاٹ"؛ وہ قانون سے بالاتر ہے، وہ سیاست میں حکمرانی کرتا ہے، وہ کاروبار میں غلبہ رکھتا" ہے، اور جب وہ گزرتا ہے تو پوری دنیا اس کے احترام میں جھک جاتی ہے۔

کوئی چیز انسان کو اتنی تکلیف اور عاجزی نہیں لاتی جتنی غربت! اس کا پورا مطلب صرف وہی لوگ سمجھتے ہیں جنہوں نے غربت کا تجربہ کیا ہے۔

یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ انسان غربت سے ڈرتا ہے۔ وراثت میں ملنے والے تجربات کی ایک طویل قطار کے ذریعے انسان نے یقینی طور پر یہ سیکھا ہے کہ جہاں پیسے اور زمینی املاک کا تعلق ہو وہاں کچھ آدمیوں پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا۔ یہ ایک بہت سخت فرد جرم ہے، اس کا سب سے برا حصہ یہ ہے کہ یہ سچ ہے۔

زیادہ تر شادیاں کسی ایک یا دونوں کنٹریکٹ کرنے والے فریقوں کے پاس موجود دولت سے ہوتی ہیں۔ لہذا، یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ طلاق کی عدالتیں مصروف ہیں۔

انسان دولت رکھنے کا اس قدر شوقین ہے کہ وہ اسے جس طریقے سے بھی حاصل کر سکتا ہے — اگر ممکن ہو تو قانونی طریقوں سے — اگر ضروری ہو یا مناسب ہو تو دوسرے طریقوں سے حاصل کر لے۔

خود تجزیہ ان کمزوریوں کو ظاہر کر سکتا ہے جن کو تسلیم کرنا پسند نہیں کرتا۔ امتحان کی یہ شکل ان تمام لوگوں کے لیے ضروری ہے جو معمولی اور غربت سے زیادہ زندگی کا مطالبہ کرتے ہیں۔ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ خود کو چیک کرتے ہیں، کہ آپ عدالت اور جیوری دونوں ہیں، استغاثہ کے وکیل اور دفاع کے لیے اٹارنی، اور یہ کہ آپ مدعی اور مدعا علیہ ہیں، یہ بھی کہ آپ مقدمہ میں ہیں۔ حقائق کا سختی سے سامنا کریں۔ اپنے آپ سے قطعی سوالات پوچھیں اور براہ راست جوابات طلب کریں۔ جب امتحان ختم ہو جائے گا، آپ کو اپنے بارے میں مزید معلوم ہو جائے گا۔ اگر آپ یہ محسوس نہیں کرتے کہ آپ اس خود جانچ میں غیر جانبدار جج بن سکتے ہیں، تو کسی ایسے شخص سے جو آپ کو اچھی طرح جانتا ہو جج کے طور پر کام کرنے کے لیے کال کریں جب آپ اپنے آپ کو جرح کریں۔ آپ سچائی کے پیچھے ہیں۔ اسے حاصل کریں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کس قیمت پر یہ آپ کو عارضی طور پر شرمندہ کر سکتا ہے!

لوگوں کی اکثریت، اگر ان سے پوچھا جائے کہ وہ کس چیز سے سب سے زیادہ ڈرتے ہیں، تو جواب دیں گے، "مجھے کسی چیز کا خوف نہیں ہے۔" جواب غلط ہوگا، کیونکہ بہت کم لوگوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ کسی نہ کسی خوف کے ذریعے پابند، معذور، روحانی اور جسمانی طور پر کوڑے مارے گئے ہیں۔ اتنا لطیف اور گہرائی سے بیٹھا ہوا خوف کا جذبہ ہے کہ کوئی اس کی موجودگی کو کبھی نہیں پہچانتے ہوئے اس کے بوجھ تلے زندگی سے گزر سکتا ہے۔ جرأت مندانہ تجزیہ ہی اس عالمگیر دشمن کی موجودگی کا انکشاف کرے گا۔ جب آپ اس طرح کا تجزیہ شروع کریں تو اپنے کردار کی گہرائی سے تلاش کریں۔ یہاں ان علامات کی فہرست ہے جن کے لیے آپ کو دیکھنا چاہیے:

غربت کے خوف کی علامات

بے حسی عام طور پر خواہش کی کمی کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے؛ غربت کو برداشت کرنے کی خواہش؛ زندگی جو بھی معاوضہ پیش کرے اسے بغیر احتجاج کے قبول کرنا؛ ذہنی اور جسمانی سستی؛ پہل، تخیل، جوش اور خود پر قابو کی کمی

غیر فیصلہ کن۔ دوسروں کو سوچنے کی اجازت دینے کی عادت۔ "باڑ پر" رہنا۔

اور alibis شک عام طور پر کسی کی ناکامیوں کو چھپانے، وضاحت کرنے، یا معافی مانگنے کے لیے تیار کیے گئے بہانوں کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے، کبھی کبھی کامیاب ہونے والوں سے حسد کی صورت میں، یا ان پر تنقید کر کے اظہار کیا جاتا ہے۔

فکر کرو۔ عام طور پر دوسروں کے ساتھ غلطی تلاش کرنے، اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنے کا رجحان، ذاتی ظاہری شکل کو نظر انداز کرنے، ڈانٹ ڈپٹ اور جھنجھوڑنے سے ظاہر ہوتا ہے۔ الکحل مشروبات کے استعمال

میں عدم برداشت، کبھی کبھی منشیات کے استعمال کے ذریعے؛ گھبراہٹ، آرام کی کمی، خود شعور اور خود انحصاری کی کمی۔

حد سے زیادہ احتیاط۔ ہر حالات کے منفی پہلو کو تلاش کرنے، کامیابی کے ذرائع پر توجہ دینے کے بجائے ممکنہ ناکامی کے بارے میں سوچنے اور بات کرنے کی عادت۔ تباہی کے تمام راستے جانتے ہیں، لیکن ناکامی سے بچنے کے لیے منصوبوں کی کبھی تلاش نہیں کرتے۔ خیالات اور منصوبوں کو عملی جامہ پہنانے کے لیے "صحیح وقت" کا انتظار کرنا، یہاں تک کہ انتظار ایک مستقل عادت بن جائے۔

ناکام ہونے والوں کو یاد رکھنا اور کامیاب ہونے والوں کو بھول جانا۔ ڈونٹ میں سوراخ دیکھنا، لیکن ڈونٹ کو نظر انداز کرنا۔ بدہضمی، بدہضمی، ناقص خاتمہ، خود سے نشہ، سانس کی بدبو اور بدبو کا باعث بنتی ہے۔

بنانے میں کافی وقت اور کام کرنے کے بہانے alibis تاخیر کل تک ٹالنے کی عادت جو پچھلے سال ہونی چاہیے تھی۔ صرف کرنے اس علامت کا حد سے زیادہ احتیاط، شک اور فکر سے گہرا تعلق ہے۔ ذمہ داری قبول کرنے سے انکار جب اس سے بچا جا سکتا ہے۔ سخت لڑائی لڑنے کے بجائے سمجھوتہ کرنے پر آمادگی۔ مشکلات کے ساتھ سمجھوتہ کرنے کی بجائے ان کا استعمال اور ترقی کی طرف قدم بڑھانا۔ خوشحالی، عیش و عشرت، دولت، قناعت اور مسرت کا مطالبہ کرنے کے بجائے زندگی کے ساتھ ایک پیسے کا سودا کرنا۔ تمام پلوں کو جلانے کی بجائے منصوبہ بندی کرنا کہ اگر اور کب ناکامی سے آگے نکل جائے تو کیا کرنا ہے۔

پسپائی کو ناممکن بنانا۔ کمزوری، اور اکثر خود اعتمادی کی مکمل کمی، مقصد کی قطعیت، خود پر قابو، پہل، جوش، خواہش، کفایت شعاری اور معقول استدلال کی صلاحیت۔ دولت مانگنے کی بجائے غربت کی امید رکھنا۔ ان لوگوں کے ساتھ تعلق جو غربت کو قبول کرتے ہیں بجائے ان لوگوں کی صحبت تلاش کریں جو دولت مانگتے ہیں اور حاصل کرتے ہیں۔

پیسے کی باتیں!

کچھ پوچھیں گے، "آپ نے پیسے کے بارے میں کتاب کیوں لکھی؟ صرف ڈالروں میں دولت کی پیمائش کیوں؟" کچھ یقین کریں گے، اور بجا طور پر، کہ دولت کی دوسری صورتیں ہیں جو پیسے سے زیادہ مطلوب ہیں۔ ہاں، ایسی دولتیں ہیں جن کی پیمائش ڈالروں سے نہیں کی جا سکتی، لیکن کروڑوں لوگ ایسے ہیں جو کہیں گے کہ مجھے جتنا پیسہ چاہیے مجھے دے دو، مجھے باقی سب کچھ مل جائے گا جو میں چاہتا ہوں۔

پیسے کمانے کے طریقے پر میں نے یہ کتاب کیوں لکھی اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ دنیا لیکن حال ہی میں ایک ایسے تجربے سے گزری ہے جس نے غربت کے خوف سے لاکھوں مرد اور خواتین کو مفلوج کر دیا ہے۔ اس قسم کا خوف کسی کے ساتھ کیا کرتا ہے اسے نیویارک ورلڈ ٹیلیگرام میں ویسٹ بروک پیگلر نے اچھی طرح بیان کیا ہے، یعنی:

"پیسہ صرف کلیم کے خول یا دھاتی ڈسک یا کاغذ کے ٹکڑے ہیں اور دل و جان کے خزانے ہیں جنہیں پیسہ نہیں خرید سکتا، لیکن اکثر لوگ ٹوٹے پھوٹے ہونے کی وجہ سے اس بات کو ذہن میں رکھنے اور اپنے حوصلے کو برقرار رکھنے سے قاصر ہوتے ہیں، جب آدمی نیچے اور سڑک پر ہوتا ہے، کوئی کام نہیں مل پاتا، تو اس کی روح کے ساتھ کچھ ایسا ہوتا ہے جو اس کے چلنے پھرنے اور اس کے چہل قدمی میں دیکھا جا سکتا ہے۔ وہ مستقل ملازمت والے لوگوں میں احساس کمتری سے نہیں بچ سکتا، حالانکہ وہ جانتا ہے کہ وہ کردار، ذہانت یا قابلیت میں اس کے برابر نہیں ہیں۔

"دوسری طرف یہ لوگ، یہاں تک کہ اس کے دوست بھی، احساس برتری کو محسوس کرتے ہیں اور اسے، شاید لاشعوری طور پر، ایک حادثے کا شکار سمجھتے ہیں۔ وہ ایک وقت کے لیے قرض لے سکتا ہے، لیکن اپنے عادی طریقے سے آگے بڑھنے کے لیے کافی نہیں، اور وہ زیادہ دیر تک قرض نہیں لے سکتا۔ لیکن خود قرض لینا، جب آدمی قرض لے رہا ہوتا ہے، تو محض پیسے کی کمی ہوتی ہے، صرف پیسے کمانے کا تجربہ ہوتا ہے۔ اس کی روحوں کو زندہ کرنے کے لیے، اس میں سے کوئی بھی بدتمیزی یا عادی نیر ڈو ویلز پر لاگو نہیں ہوتا ہے، بلکہ صرف عام عزائم اور عزت نفس کے حامل مردوں پر ہوتا ہے۔

"خواتین مایوسی کو چھپاتی ہیں

"ایک ہی حالت میں خواتین کا الگ ہونا ضروری ہے۔ ہم کسی نہ کسی طرح خواتین کے بارے میں بالکل بھی نہیں سوچتے ہیں نیچے اور باہر کاہ وہ روٹی کے لحاظ سے بہت کم ہیں، وہ سڑکوں پر بھیک مانگتے ہوئے شاذ و نادر ہی نظر آتی ہیں، اور وہ ہجوم میں انہی سادہ نشانیوں سے پہچانی نہیں جا سکتیں جو پھٹے ہوئے مردوں کی شناخت کرتی ہیں۔ یقینا، میرا مطلب یہ نہیں ہے کہ شہر کے مخالف گلیوں کے ہجوم کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ ہجوم کے ہجوم کے نمبر پر ہیں۔ میرا مطلب ہے کہ ان میں سے بہت سی نوجوان ہوں، لیکن ان کی مایوسی ظاہر نہیں ہوتی۔

"جب ایک آدمی نیچے اور باہر ہوتا ہے تو اس کے پاس سوچ بچار کے لیے وقت ہوتا ہے۔ وہ کسی آدمی کو نوکری کے بارے میں دیکھنے کے لیے میلوں کا سفر کر سکتا ہے اور دیکھ سکتا ہے کہ نوکری بھر گئی ہے یا یہ ان ملازمتوں میں سے ایک ہے جس میں کوئی بنیادی تنخواہ نہیں ہے لیکن صرف کچھ بیکار دستکاری کی فروخت پر ایک کمیشن ہے جسے کوئی نہیں خریدے گا، سوائے ترس کے۔ اسے نیچے کر کے، وہ اپنے آپ کو کہیں بھی نہیں پاتا اور سڑک پر چلنے کے لیے کہیں بھی پیچھے نہیں ہٹتا۔ سٹور کی کھڑکیوں میں وہ عیش و عشرت کی طرف دیکھتا ہے جو اس کے لیے نہیں ہیں، اور ان لوگوں کو راستہ دکھاتا ہے جو ایک فعال دلچسپی کے ساتھ دیکھتے ہیں یا پھر اپنی ٹانگوں کو کم کرنے اور تھوڑی سی گرمی بھگانے کے لیے خود کو لائبریری میں ڈال دیتے ہیں، لیکن وہ نوکری کی تلاش میں نہیں ہے، اس لیے وہ اس سے بے نیاز ہو جاتا ہے، لیکن اگر وہ اس کے بارے میں سوچتا ہے تو وہ اسے واپس نہیں لے سکتا نہیں ہوسکتا ہے کہ وہ ان دنوں سے بچ جانے والے کپڑوں میں اچھی طرح سے ملبوس ہو جب اس نے مستقل کام کیا تھا، لیکن کپڑے اس کا بھیس بدل نہیں سکتے۔

پیسہ فرق پیدا کرتا ہے۔"

"وہ ہزاروں دوسرے لوگوں، بک کیپروں یا کلرکوں یا کیمسٹوں یا ویگن کے ہاتھوں کو اپنے کام میں مصروف دیکھتا ہے اور اپنی روح کے نیچے سے ان پر رشک کرتا ہے۔ ان کی آزادی، ان کی عزت نفس اور مردانگی ہے، اور وہ صرف اپنے آپ کو یہ قائل نہیں کر سکتا کہ وہ بھی ایک اچھا آدمی ہے، حالانکہ وہ اس پر بحث کرتا ہے اور ایک گھنٹے کے بعد مناسب وقت پر پہنچ جاتا ہے۔

یہ صرف پیسہ ہے جس سے اس میں یہ فرق پڑتا ہے۔ تھوڑے پیسوں سے وہ دوبارہ خود بن جائے گا۔"

"کچھ آجر ایسے لوگوں کا سب سے زیادہ چونکا دینے والا فائدہ اٹھاتے ہیں جو نیچے اور باہر ہوتے ہیں۔ ایجنسیاں پھنسے ہوئے مردوں کو کم اجرت کی پیشکش کرنے والے چھوٹے رنگ کے کارڈ لٹکا دیتی ہیں—$ 12 فی ہفتہ، $ 15 فی ہفتہ، ایک $18 ایک ہفتے کی نوکری ایک بیر ہے، اور جو کوئی بھی $25 فی ہفتہ پیشکش کرتا ہے وہ نوکری کو کسی ایجنسی کے سامنے رنگین کارڈ پر نہیں لٹکاتا ہے۔ مجھے ایک مقامی اشتہاری کلپ سے ایک اچھے اشتہار کی مانگ ہے۔ پین مین، 11 بجے سے 2 بجے تک ایک سینڈویچ کی دکان کے لیے 8 ڈالر فی مہینے کے لیے - اشتہار میں یہ بھی کہا گیا ہے کہ 'ریاست مذہب' کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ ایک اچھے، صاف پین مین کو ایک گھنٹے میں 11 سینٹ کا مطالبہ کیا جاتا ہے؟

تنقید کا خوف

انسان اصل میں اس خوف سے کیسے آیا، کوئی بھی یقینی طور پر نہیں بتا سکتا، لیکن ایک بات یقینی ہے کہ اس کے پاس یہ انتہائی ترقی یافتہ شکل میں موجود ہے۔ کچھ کا خیال ہے کہ یہ خوف اس وقت ظاہر ہوا جب سیاست ایک "پیشہ" بن گیا۔ دوسروں کا خیال ہے کہ اس کا پتہ اس عمر سے لگایا جا سکتا ہے جب خواتین نے ملبوسات پہننے میں "اسٹائل" کے بارے میں سب سے پہلے فکر کرنا شروع کی تھی۔

یہ مصنف، نہ مزاح نگار اور نہ ہی نبی ہونے کے ناطے تنقید کے بنیادی خوف کو انسان کی وراثتی فطرت کے اس حصے سے منسوب کرنے کی طرف مائل ہے جو اسے نہ صرف اپنے ساتھی کا مال و اسباب چھیننے پر اکساتا ہے، بلکہ اپنے ساتھی کے کردار کی تنقید کے ذریعے اپنے عمل کو جائز قرار دیتا ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ چور اس آدمی پر تنقید کرے گا جس سے وہ چوری کرتا ہے — کہ سیاست دان اپنی خوبیوں اور قابلیت کی نمائش سے نہیں بلکہ اپنے مخالفین کو بدنام کرنے کی کوشش کرتے ہوئے عہدے تلاش کرتے ہیں۔

تنقید کا خوف بہت سی شکلیں اختیار کرتا ہے، جن میں سے اکثریت چھوٹی اور معمولی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر گنجے سر والے مرد اپنی تنقید کے خوف کے علاوہ کسی اور وجہ سے گنجے ہوتے ہیں۔ ٹوپیوں کے سخت فٹنگ بینڈوں کی وجہ سے سر گنجے ہوجاتے ہیں جو بالوں کی جڑوں سے گردش کو کاٹ دیتے ہیں۔ مرد ٹوپیاں پہنتے

ہیں، اس لیے نہیں کہ انہیں درحقیقت ان کی ضرورت ہے، بلکہ بنیادی طور پر اس لیے کہ "ہر کوئی یہ کر رہا ہے۔" فرد لائن میں آتا ہے اور اسی طرح کرتا ہے، ایسا نہ ہو کہ کوئی دوسرا فرد اس پر تنقید کرے۔ خواتین کے سر شاذ و نادر ہی گنجے ہوتے ہیں، یا بال بھی پتلے ہوتے ہیں، کیونکہ وہ ٹوپی پہنتی ہیں جو ان کے سروں کو ڈھیلے سے فٹ کرتی ہیں، ٹوپیوں کا واحد مقصد زینت ہے۔

لیکن، یہ نہیں سمجھا جانا چاہیے کہ خواتین تنقید کے خوف سے آزاد ہیں۔ اگر کوئی عورت اس خوف کے حوالے سے مرد سے برتر ہونے کا دعویٰ کرتی ہے تو اسے 1890 کی پرانی ٹوپی پہن کر سڑک پر چلنے کو کہیں۔

لباس کے ہوشیار مینوفیکچررز تنقید کے اس بنیادی خوف کا فائدہ اٹھانے میں سست نہیں ہوئے، جس کے ساتھ تمام بنی نوع انسان کو لعنت ملی ہے۔ ہر موسم میں ملبوسات پہننے کے بہت سے مضامین میں انداز بدل جاتے ہیں۔ طرزیں کون قائم کرتا ہے؟ یقینی طور پر کپڑوں کا خریدار نہیں بلکہ مینوفیکچرر۔ وہ اتنی کثرت سے انداز کیوں بدلتا ہے؟ جواب واضح ہے۔ وہ سٹائل بدلتا ہے تاکہ وہ مزید کپڑے بیچ سکے۔

اسی وجہ سے آٹوموبائل بنانے والے (کچھ نایاب اور انتہائی سمجھدار استثناء کے ساتھ) ہر موسم میں ماڈلز کے انداز بدلتے ہیں۔ کوئی بھی آدمی ایسی آٹوموبائل نہیں چلانا چاہتا جو جدید طرز کی نہ ہو، حالانکہ پرانا ماڈل درحقیقت بہتر کار ہو سکتا ہے۔

تنقید کے خوف کے زیر اثر لوگ زندگی کی چھوٹی چھوٹی باتوں پر لاگو ہونے کے انداز کو ہم بیان کرتے رہے ہیں۔ آئیے اب انسانی رویے کا جائزہ لیتے ہیں جب یہ خوف انسانی تعلقات کے زیادہ اہم واقعات کے سلسلے میں لوگوں کو متاثر کرتا ہے۔ مثال کے طور پر عملی طور پر کوئی بھی شخص جو "ذہنی پختگی" کی عمر کو پہنچ چکا ہے (35 سے 40 سال کی عمر میں، عام اوسط کے طور پر)، اور اگر آپ اس کے ذہن کے خفیہ خیالات کو پڑھ لیں، تو آپ کو اکثریت کے عقیدے پرستوں اور ماہرین الٰہیات کی طرف سے چند دہائیوں قبل سکھائے جانے والے اکثر افسانوں میں بہت فیصلہ کن کفر نظر آئے گا۔

تاہم، اکثر نہیں، آپ کو کوئی ایسا شخص ملے گا جو اس موضوع پر کھل کر اپنا عقیدہ بیان کرنے کی ہمت رکھتا ہو۔ زیادہ تر لوگ، اگر کافی حد تک دباؤ ڈالیں تو، یہ تسلیم کرنے کے بجائے جھوٹ بولیں گے کہ وہ مذہب کی اس شکل سے جڑی کہانیوں پر یقین نہیں کرتے جو سائنسی دریافت اور تعلیم کے دور سے پہلے لوگوں کو غلامی میں جکڑتی تھی۔

روشن خیالی کے اس دور میں بھی اوسط درجے کا انسان ان افسانوں پر اپنے عقیدے کا انکار کرنے سے کیوں کتراتا ہے جو چند عشرے پہلے زیادہ تر مذاہب کی بنیاد تھے؟ جواب ہے "تنقید کے خوف کی وجہ سے۔" مردوں اور عورتوں کو بھوتوں پر عدم اعتماد کا اظہار کرنے کی جرأت پر داؤ پر لگا دیا گیا ہے۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہمیں ایک ایسا شعور وراثت میں ملا ہے جو ہمیں تنقید سے خوفزدہ کرتا ہے۔ وہ وقت تھا، اور ماضی میں اتنا دور نہیں تھا، جب تنقید کو سخت سزائیں دی جاتی تھیں۔ اب بھی کچھ ممالک میں ایسا ہوتا ہے۔

تنقید کا خوف انسان سے اس کے اقدام کو چھین لیتا ہے، اس کی تخیل کی قوت کو ختم کر دیتا ہے، اس کی انفرادیت کو محدود کر دیتا ہے، اس کی خود اعتمادی کو چھین لیتا ہے، اور اسے سو دوسرے طریقوں سے نقصان پہنچاتا ہے۔ والدین اکثر اپنے بچوں کو تنقید کا نشانہ بنا کر ناقابل تلافی چوٹ پہنچاتے ہیں۔ میرے لڑکپن کے ایک چمڑے کی ماں اسے تقریباً روزانہ ایک سوئچ کے ذریعے سزا دیتی تھی، ہمیشہ اس بیان کے ساتھ کام مکمل کرتی تھی، "تم بیس سال کی عمر سے پہلے ہی توبہ خانے میں اتر جاؤ گے۔" اسے سترہ سال کی عمر میں اصلاحی مرکز میں بھیج دیا گیا۔

تنقید خدمت کی ایک شکل ہے، جس میں سے ہر ایک کے پاس بہت کچھ ہے۔

ہر ایک کے پاس اس کا ایک ذخیرہ ہوتا ہے جو مفت دیا جاتا ہے، چاہے بلایا جائے یا نہ دیا جائے۔ کسی کے قریبی رشتے دار اکثر بدترین مجرم ہوتے ہیں۔ اسے جرم تسلیم کیا جانا چاہیے (حقیقت میں یہ بدترین نوعیت کا جرم ہے)، کسی بھی والدین کے لیے غیر ضروری تنقید کے ذریعے بچے کے ذہن میں احساس کمتری پیدا کرنا۔ وہ آجر جو انسانی فطرت کو سمجھتے ہیں، وہ تنقید سے نہیں، بلکہ تعمیری تجاویز سے مردوں میں بہترین چیز حاصل کرتے ہیں۔ والدین اپنے بچوں کے ساتھ وہی نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔ تنقید انسانی دل میں خوف یا ناراضگی پیدا کرے گی، لیکن اس سے محبت یا پیار پیدا نہیں ہوگا۔

تنقید کے خوف کی علامات

یہ خوف تقریباً اتنا ہی عالمگیر ہے جتنا کہ غربت کا خوف، اور اس کے اثرات ذاتی کامیابی کے لیے بھی اتنے ہی مہلک ہیں، بنیادی طور پر اس لیے کہ یہ خوف پہل کو تباہ کر دیتا ہے، اور تخیل کے استعمال کی حوصلہ شکنی کرتا ہے۔ خوف کی اہم علامات یہ ہیں:

خود شعوری۔ عام طور پر گھبراہٹ، گفتگو میں ڈرپوک اور اجنبیوں سے ملنے، ہاتھوں اور اعضاء کی عجیب حرکت، آنکھوں کے بدلنے سے ظاہر ہوتا ہے۔

سکون کی کمی۔ آواز کے کنٹرول کی کمی، دوسروں کی موجودگی میں گھبراہٹ، جسم کی کمزور کرنسی، کمزور یادداشت کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے۔

شخصیت فیصلے کی مضبوطی، ذاتی توجہ، اور یقینی طور پر رائے کا اظہار کرنے کی صلاحیت میں کمی۔ مسائل کو حل کرنے کے بجائے ان سے پہلو تہی کرنے کی عادت۔ دوسروں کی رائے کی محتاط جانچ کے بغیر ان سے اتفاق کرنا۔

کمتری کا کمپلیکس۔ احساسِ کمتری کو چھپانے کے لیے زبانی اور عمل کے ذریعے خود منظوری کا اظہار کرنے کی عادت۔ دوسروں کو متاثر کرنے کے لیے "بڑے الفاظ" کا استعمال، (اکثر الفاظ کے حقیقی معنی جانے بغیر)۔ لباس، گفتگو اور آداب میں دوسروں کی نقل کرنا۔ خیالی کامیابیوں پر فخر کرنا۔ یہ بعض اوقات برتری کے احساس کی سطحی شکل دیتا ہے۔

اسراف۔ اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنے کی کوشش کرنے کی عادت۔

پہل کی کمی۔ خود ترقی کے مواقع کو قبول کرنے میں ناکامی، رائے کا اظہار کرنے میں خوف، اپنے خیالات پر اعتماد کا فقدان، اعلیٰ افسران کے پوچھے گئے سوالوں کے ٹال مٹول جوابات دینا، انداز و گفتگو میں ہچکچاہٹ، قول و فعل دونوں میں دھوکہ۔

عزائم کی کمی۔ ذہنی و جسمانی کاہلی، خود اعتمادی کا فقدان، فیصلوں تک پہنچنے میں سستی، دوسروں سے آسانی سے متاثر ہونا، دوسروں پر تنقید کرنے اور منہ پر خوشامد کرنے کی عادت، بغیر احتجاج کے ہار ماننے کی عادت، دوسروں کے خلاف ہونے پر عہدے چھوڑنے کی عادت، بلا وجہ دوسرے لوگوں پر شک کرنا، تدبر سے عاری ہونا، غلطی کو قبول کرنے کے لیے طرز عمل اور غلطی کو قبول کرنے کی عادت۔

بیمار صحت کا خوف

یہ خوف جسمانی اور سماجی وراثت دونوں میں پایا جا سکتا ہے۔ اس کا اصل تعلق بڑھاپے کے خوف اور موت کے خوف کے اسباب سے ہے، کیونکہ یہ انسان کو "خوفناک دنیاوں" کی سرحد کے قریب لے جاتا ہے جن کے بارے میں انسان نہیں جانتا، لیکن جس کے بارے میں اسے کچھ تکلیف دہ کہانیاں سکھائی گئی ہیں۔ یہ رائے کسی حد تک عام ہے، یہ بھی کہ "صحت بیچنے" کے کاروبار میں مصروف بعض غیر اخلاقی لوگوں کا صحت کی خرابی کے خوف کو زندہ رکھنے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

بنیادی طور پر، انسان کو ان خوفناک تصویروں کی وجہ سے صحت کی خرابی کا اندیشہ ہے جو اس کے ذہن میں نقش ہو گئی ہیں کہ اگر موت اس پر آ پڑی تو کیا ہو سکتا ہے۔ وہ اس معاشی نقصان کی وجہ سے بھی ڈرتا ہے جس کا وہ دعوی کر سکتا ہے۔

ایک معروف معالج نے اندازہ لگایا ہے کہ پیشہ ورانہ خدمات کے لیے ڈاکٹروں کے پاس جانے والے تمام لوگوں میں سے 75% ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) میں مبتلا ہیں۔ یہ سب سے زیادہ یقین کے ساتھ دکھایا گیا ہے کہ بیماری کا خوف، یہاں تک کہ جہاں خوف کی معمولی وجہ بھی نہ ہو، اکثر خوف کی بیماری کی جسمانی علامات پیدا کرتا ہے۔

طاقتور اور طاقتور انسان کا دماغ ہے! یہ بناتا ہے یا تباہ کرتا ہے۔

خرابی صحت کے خوف کی اس عام کمزوری پر کھیلتے ہوئے، پیٹنٹ ادویات کے ڈسپنسروں نے خوش قسمتی حاصل کی ہے۔ معتبر انسانیت پر مسلط ہونے کی یہ شکل کچھ بیس سال پہلے اس قدر عام ہوگئی تھی کہ کولیئرز ویکلی میگزین نے پیٹنٹ میڈیسن کے کاروبار میں کچھ بدترین مجرموں کے خلاف ایک تلخ مہم چلائی تھی۔

عالمی جنگ کے دوران پھیلنے والی "فلو" کی وبا کے دوران، نیویارک شہر کے میئر نے اس نقصان کو جانچنے کے لیے سخت اقدامات کیے جو لوگ صحت کی خرابی کے اپنے موروثی خوف کے باعث خود کر رہے تھے۔ اس نے اخبار والوں کو بلایا اور ان سے کہا، "حضرات، میں آپ سے یہ کہنا ضروری سمجھتا ہوں کہ 'فلو' کی وبا کے بارے میں کوئی خوفناک سرخی شائع نہ کریں۔ جب تک آپ میرے ساتھ تعاون نہیں کریں گے، ہماری ایسی صورت حال ہوگی جس پر ہم قابو نہیں پا سکتے۔" اخبارات نے "فلو" کے بارے میں خبریں شائع کرنا چھوڑ دیا اور ایک ماہ کے اندر اس وبا کی کامیابی سے جانچ کر لی گئی۔

کچھ سال پہلے کیے گئے تجربات کے ایک سلسلے کے ذریعے یہ ثابت ہوا کہ لوگوں کو تجویز سے بیمار کیا جا سکتا ہے۔ ہم نے یہ تجربہ تین جاننے والوں کو "متاثرین" سے ملنے کے لیے کرایا، جن میں سے ہر ایک نے سوال پوچھا، "تمہیں کیا تکلیف ہے؟ تم بہت بیمار لگ رہے ہو" پہلے سوال کرنے والے نے عام طور پر ایک مسکراہٹ کو اکسایا، اور شکار سے "اوہ، کچھ نہیں، میں ٹھیک ہوں"۔ دوسرے سوال کرنے والے کو عام طور پر اس بیان کے ساتھ جواب دیا جاتا تھا، "میں بالکل نہیں جانتا، لیکن مجھے برا لگتا ہے۔" تیسرے سوال کرنے والے سے عام طور پر اس کھلے اعتراف کے ساتھ ملاقات کی جاتی تھی کہ شکار دراصل بیمار محسوس کر رہا تھا۔

کسی جاننے والے پر اسے آزمائیں اگر آپ کو شک ہے کہ اس سے اسے تکلیف ہو گی، لیکن تجربے کو زیادہ دور نہ لے جائیں۔ ایک خاص مذہبی فرقہ ہے جس کے ارکان اپنے دشمنوں سے "ہیکسنگ" کے طریقے سے انتقام لیتے ہیں۔ وہ اسے شکار پر "منتر لگانا" کہتے ہیں۔

اس بات کے زبردست ثبوت موجود ہیں کہ بیماری بعض اوقات منفی سوچ کی تحریک کی صورت میں شروع ہوتی ہے۔ ایسا جذبہ ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں، تجویز کے ذریعے، یا کسی فرد کی طرف سے اپنے ذہن میں پیدا کیا جا سکتا ہے۔

ایک شخص جس کو اس واقعے سے زیادہ سے حکمت سے نوازا گیا تھا، اس نے ایک بار کہا تھا کہ "جب کوئی مجھ سے پوچھتا ہے کہ میں کیسا محسوس کرتا ہوں، میں ہمیشہ اسے گرا کر جواب دینا چاہتا ہوں۔"

ڈاکٹر مریضوں کو ان کی صحت کے لیے نئے موسموں میں بھیجتے ہیں، کیونکہ "ذہنی رویہ" کی تبدیلی ضروری ہے۔ خرابی صحت کے خوف کا بیج ہر انسان کے ذہن میں رہتا ہے۔ پریشانی، خوف، حوصلہ شکنی، محبت اور کاروباری معاملات میں مایوسی، اس بیج کو اگنے اور بڑھنے کا سبب بنتی ہے۔ حالیہ کاروباری مندی نے ڈاکٹروں کو بھاگتے ہوئے رکھا، کیونکہ منفی سوچ کی ہر شکل صحت کی خرابی کا سبب بن سکتی ہے۔

کاروبار اور محبت میں مایوسی صحت کی خرابی کے خوف کے اسباب کی فہرست میں سرفہرست ہے۔ ایک نوجوان کو محبت میں مایوسی ہوئی جس نے اسے اسپتال بھیج دیا۔ مہینوں تک وہ زندگی اور موت کے درمیان منڈلاتا رہا۔ تجویز کردہ علاج کے ماہر کو بلایا گیا۔ ماہر نے نرسوں کو تبدیل کر کے اسے ایک بہت ہی دلکش نوجوان عورت کے سپرد کر دیا جس نے (ڈاکٹر کے ساتھ پہلے سے طے شدہ) کام پر پہنچنے کے پہلے دن ہی اس سے پیار کرنا شروع کیا۔ تین ہفتوں کے اندر مریض کو ہسپتال سے فارغ کر دیا گیا، وہ اب بھی تکلیف میں ہے، لیکن ایک بالکل مختلف بیماری کے ساتھ۔ وہ دوبارہ محبت میں تھا. علاج ایک دھوکہ تھا، لیکن بعد میں مریض اور نرس کی شادی کر دی گئی۔ اس تحریر کے وقت دونوں کی صحت اچھی ہے۔

خرابی صحت کے خوف کی علامات

اس تقریباً عالمگیر خوف کی علامات یہ ہیں:

خودکار تجویز۔ ہر قسم کی بیماری کی علامات تلاش کرنے، اور اس کی توقع کرکے خود تجویز کے منفی استعمال کی عادت۔ خیالی بیماری کا "مزہ لینا" اور اسے حقیقی سمجھنا۔ علاج کی قیمت کے طور پر دوسروں کے ذریعے تجویز کردہ تمام "فیڈز" اور "آئی ایم ایس" کو آزمانے کی عادت۔ آپریشنز، حادثات اور بیماری کی دیگر اقسام کے بارے میں دوسروں سے بات کرنا۔ پیشہ ورانہ رہنمائی کے بغیر غذا، جسمانی مشقیں، نظام کو کم کرنے کے ساتھ تجربہ کرنا۔ گھریلو علاج، پیٹنٹ ادویات اور "کوئیک" علاج کی کوشش کرنا۔

ہائپوکونڈریا بیماری کے بارے میں بات کرنے کی عادت، دماغ کو بیماری پر مرکوز کرنا، اور اس کے ظاہر ہونے کی توقع رکھنا جب تک کہ اعصابی ٹوٹ نہ جائے۔ بوتلوں میں آنے والی کوئی بھی چیز اس حالت کا علاج نہیں کر سکتی۔ یہ منفی سوچ کے ذریعے لایا جاتا ہے اور مثبت سوچ کے علاوہ کچھ بھی علاج کو متاثر نہیں کرسکتا ہے۔ ہائپوکونڈریا، (تصویراتی بیماری کے لیے ایک طبی اصطلاح) کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ موقع پر اتنا ہی نقصان پہنچاتا ہے، جتنا کہ اس بیماری سے خوفزدہ ہو سکتا ہے۔ "اعصاب" کے زیادہ تر نام نہاد معاملات خیالی بیماری سے آتے ہیں۔

ورزش کریں۔ خراب صحت کا خوف اکثر مناسب جسمانی ورزش میں مداخلت کرتا ہے، اور اس کے نتیجے میں زیادہ وزن ہوتا ہے، جس کی وجہ سے کوئی بیرونی زندگی سے بچتا ہے۔

حساسیت خراب صحت کا خوف فطرت کی جسمانی مزاحمت کو توڑ دیتا ہے، اور کسی بھی قسم کی بیماری کے لیے سازگار حالت پیدا کرتا ہے جس سے کوئی رابطہ کر سکتا ہے۔

خرابی صحت کے خوف کا تعلق اکثر غربت کے خوف سے ہوتا ہے، خاص طور پر ہائپوکونڈریا کے معاملے میں، جو مسلسل ڈاکٹر کے بل، ہسپتال کے بل وغیرہ ادا کرنے کے امکان کے بارے میں فکر مند رہتے ہیں۔ اس قسم کے افراد بیماری کی تیاری، موت کے بارے میں بات کرنے، قبرستان کے لیے رقم بچانے، اور تدفین کے اخراجات وغیرہ میں زیادہ وقت صرف کرتے ہیں۔

سیلف کوڈلنگ۔ ہمدردی کے لیے بولی لگانے کی عادت، خیالی بیماری کو لالچ کے طور پر استعمال کرنا۔ (لوگ اکثر کام سے بچنے کے لیے اس چال کا سہارا لیتے ہیں)۔ بیماری کا بہانہ بنانے کی عادت سادہ سستی کو چھپانے کے لیے، یا عزائم کی کمی کے لیے علیبی کے طور پر کام کرنا۔

انٹمپرنس درد کو ختم کرنے کے لیے الکحل یا نشہ آور ادویات کے استعمال کی عادت سر درد، اعصابی درد وغیرہ کو ختم کرنے کی بجائے۔

بیماری کے بارے میں پڑھنے کی عادت اور اس میں مبتلا ہونے کے امکان پر فکر مند ہونا۔ پیٹنٹ ادویات کے اشتہارات پڑھنے کی عادت۔

محبت کے ضائع ہونے کا خوف

اس موروثی خوف کا اصل ماخذ لیکن بہت کم تفصیل کی ضرورت ہے، کیونکہ یہ ظاہر ہے کہ انسان کی اپنی ساتھی کے ساتھی کو چوری کرنے کی کثیر ازدواجی عادت اور جب بھی ممکن ہو اس کے ساتھ آزادی لینے کی اس کی عادت سے پیدا ہوا ہے۔

حسد، اور ڈیمنشیا پراکوکس کی دیگر اسی طرح کی شکلیں کسی کی محبت کے کھو جانے کے انسان کے موروثی خوف سے پیدا ہوتی ہیں۔ یہ خوف تمام چھ بنیادی خوفوں میں سب سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ یہ شاید جسم اور دماغ کے ساتھ کسی بھی دوسرے بنیادی خوف کے مقابلے میں زیادہ تباہی کھیلتا ہے، کیونکہ یہ اکثر مستقل پاگل پن کا باعث بنتا ہے۔

محبت کے کھو جانے کا خوف غالباً پتھر کے زمانے کا ہے، جب مرد وحشیانہ طاقت کے ذریعے عورتوں کو چرایا کرتے تھے۔ وہ خواتین کو چوری کرتے رہتے ہیں، لیکن ان کی تکنیک بدل گئی ہے۔ طاقت کے بجائے، وہ اب قائل کرنے کا استعمال کرتے ہیں، خوبصورت کپڑوں، موٹر کاروں اور دیگر "بیت" کا وعدہ جسمانی طاقت سے کہیں زیادہ موثر ہے۔ انسان کی عادات وہی ہیں جو تہذیب کے آغاز میں تھیں، لیکن وہ ان کا اظہار مختلف انداز میں کرتا ہے۔

محتاط تجزیہ سے معلوم ہوا ہے کہ خواتین اس خوف کا شکار مردوں کی نسبت زیادہ ہوتی ہیں۔ یہ حقیقت آسانی سے بیان کی گئی ہے۔ خواتین نے تجربے سے یہ سیکھا ہے کہ مرد فطرتاً متعدد ازدواجی ہوتے ہیں، کہ حریفوں کے ہاتھوں ان پر بھروسہ نہیں کیا جانا چاہیے۔

محبت کے ضائع ہونے کے خوف کی علامات

اس خوف کی امتیازی علامات یہ ہیں:-

حسد بغیر کسی معقول دلیل کے دوستوں اور عزیزوں پر شک کرنے کی عادت۔ (حسد ڈیمنشیا پریکوکس کی ایک شکل ہے جو کبھی کبھی معمولی وجہ کے بغیر پرتشدد ہو جاتی ہے)۔ بیوی یا شوہر پر بے بنیاد الزام لگانے کی عادت۔ ہر کسی کا عام شکوک، کسی پر کامل یقین نہیں۔

فالٹ فائنڈنگ۔ دوستوں، رشتے داروں، کاروباری ساتھیوں اور عزیزوں سے معمولی اشتعال پر یا بغیر کسی وجہ کے عیب تلاش کرنے کی عادت۔

جوا جوا کھیلنے کی عادت، چوری، دھوکہ دہی، اور بصورت دیگر پیاروں کے لیے پیسے مہیا کرنے کے لیے خطرناک مواقع لینا، اس یقین کے ساتھ کہ محبت خریدی جا سکتی ہے۔ اپنے وسائل سے زیادہ خرچ کرنے کی عادت، یا قرض لینے کی عادت، اپنے پیاروں کے لیے تحائف فراہم کرنے کے لیے، ایک سازگار نمائش کرنے کے مقصد کے ساتھ۔ بے خوابی، گھبراہٹ، استقامت کی کمی، قوت ارادی کی کمزوری، خود پر قابو نہ ہونا، خود انحصاری کی کمی، بدمزاجی۔

بڑھاپے کا خوف

بنیادی طور پر، یہ خوف دو ذرائع سے بڑھتا ہے۔ سب سے پہلے، یہ خیال کہ بڑھاپا اپنے ساتھ غربت لا سکتا ہے۔ دوم، اور اب تک کا سب سے عام ماخذ، ماضی کی جھوٹی اور ظالمانہ تعلیمات سے جو "آگ اور گندھک" کے ساتھ بہت اچھی طرح سے ملا دی گئی ہیں، اور دوسری بوگیوں کو چالاکی سے خوف کے ذریعے انسان کو غلام بنانے کے لیے تیار کیا گیا ہے۔

بڑھاپے کے بنیادی خوف میں، انسان کے خوف کی دو بہت ہی معقول وجوہات ہوتی ہیں، ایک اپنے ساتھی پر عدم اعتماد کی وجہ سے، جو اس کے پاس جو بھی دنیاوی سامان ہو اسے چھین لے، اور دوسرا اس کے ذہن پر مکمل قبضے میں آنے سے پہلے سماجی وراثت کے ذریعے اس کے ذہن میں پرورش پانے والی ماورائی دنیا کی خوفناک تصویروں سے پیدا ہونا۔

خرابی صحت کا امکان، جو کہ لوگوں کی عمر بڑھنے کے ساتھ زیادہ عام ہے، بڑھاپے کے اس عام خوف کی ایک اہم وجہ بھی ہے۔ بڑھاپے کے خوف کی وجہ سے شہوانی، شہوت پرستی بھی داخل ہوتی ہے، کیونکہ کوئی بھی آدمی جنسی کشش کو کم کرنے کے خیال کو پسند نہیں کرتا۔

بڑھاپے کے خوف کی سب سے عام وجہ غربت کے امکان سے وابستہ ہے۔ "غریب گھر" ایک خوبصورت لفظ نہیں ہے۔ یہ ہر اس شخص کے ذہن میں ٹھنڈک ڈال دیتا ہے جسے اپنے زوال پذیر سال ایک غریب فارم پر گزارنے کے امکانات کا سامنا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی ایک اور اہم وجہ آزادی اور خودمختاری کے ضائع ہونے کا امکان ہے، کیونکہ بڑھاپا اپنے ساتھ جسمانی اور معاشی آزادی کا نقصان بھی لے سکتا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی علامات

اس خوف کی عام علامات یہ ہیں:

دماغی پختگی کی عمر میں، چالیس سال کی عمر میں سست ہونے اور احساس کمتری پیدا کرنے کا رجحان، عمر کی وجہ سے خود کو "پھسلنے" کا جھوٹا یقین کرنا۔ (حقیقت یہ ہے کہ انسان کے دماغی اور روحانی طور پر سب سے زیادہ کارآمد سال چالیس سے ساٹھ کے درمیان ہیں)۔

اپنے نفس سے معذرت خواہانہ انداز میں بات کرنے کی عادت محض اس لیے کہ کوئی شخص چالیس یا پچاس سال کی عمر کو پہنچ چکا ہے، بجائے اس کے کہ وہ قاعدے کو الٹ جائے اور عقل و فہم کی عمر کو پہنچنے پر شکرگزار ہو۔

ان خوبیوں کو بروئے کار لانے کے لیے خود کو بہت بوڑھا مان کر پہل، تخیل اور خود انحصاری کو ختم کرنے کی عادت۔ چالیس سال کے مرد یا عورت کی عادت جس کا مقصد بہت کم عمر نظر آنے کی کوشش کرنا، اور جوانی کے طرز عمل کو متاثر کرنا؛ اس طرح دوستوں اور اجنبیوں دونوں کی طرف سے متاثر کن تضحیکہ۔

موت کا خوف

کچھ لوگوں کے نزدیک یہ تمام بنیادی خوفوں میں سب سے ظالمانہ ہے۔ وجہ واضح ہے۔ موت کے خیال سے وابستہ خوف کی خوفناک تکلیفیں، زیادہ تر معاملات میں، براہ راست مذہبی جنون پر عائد کی جا سکتی ہیں۔ نام نہاد "کافر" زیادہ "مہذب" کے مقابلے میں موت سے کم ڈرتے ہیں۔ کروڑوں سالوں سے انسان ان سوالوں سے پوچھ رہا ہے جن کا جواب نہیں دیا گیا، "کہاں" اور "کہاں"۔ میں کہاں سے آیا ہوں، اور کہاں جا رہا ہوں؟

ماضی کے تاریک دور کے دوران، زیادہ ہوشیار اور چالاک ان سوالوں کا جواب دینے میں سستی نہیں کرتے تھے، ایک قیمت پرے گواہ، اب، موت کے خوف کی اصل کا بڑا ذریعہ ہے۔

"میرے خیمے میں آؤ، میرے عقیدے کو قبول کرو، میرے عقیدے کو قبول کرو، اور میں تمہیں ایک ٹکٹ دوں گا جو تم کو فوراً جنت میں داخل کر دوں گا جب تم مر جاؤ گے،" فرقہ واریت کا ایک رہنما پکارتا ہے۔ "میرے خیمے سے باہر رہو،" وہی رہنما کہتا ہے، "اور شیطان تمہیں لے جائے اور ہمیشہ کے لیے جلائے۔

ایک طویل وقت ہے۔ آگ ایک خوفناک چیز ہے۔ آگ کے ساتھ ابدی سزا کا خیال انسان کو نہ صرف EERNITY موت سے ڈرتا ہے بلکہ اکثر اسے اپنی وجہ کھو دیتا ہے۔ یہ زندگی میں دلچسپی کو ختم کرتا ہے اور خوشی کو ناممکن بنا دیتا ہے۔

جس میں ان "A Catalog of the Gods" اپنی تحقیق کے دوران میں نے ایک کتاب کا جائزہ لیا جس کا عنوان تھا 30,000 دیوتاؤں کو درج کیا گیا تھا جن کی انسان پوجا کرتا ہے۔ سوچو! ان میں سے تیس ہزار، جن کی نمائندگی کرافش سے لے کر آدمی تک ہر چیز سے ہوتی ہے۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ موت کے قریب پہنچ کر مرد خوفزدہ ہو گئے ہیں۔

اگرچہ مذہبی رہنما جنت میں محفوظ طرز عمل فراہم کرنے کے قابل نہیں ہوسکتا ہے، اور نہ ہی، اس طرح کی فراہمی کی کمی کی وجہ سے، بدقسمت کو جہنم میں اترنے کی اجازت نہیں دیتا ہے، آخر الذکر کا امکان اس قدر خوفناک لگتا ہے کہ اس کے بارے میں سوچنا ہی تصور کو اس حقیقت پسندانہ انداز میں پکڑتا ہے کہ وہ عقل کو مفلوج کر دیتا ہے، اور موت کا خوف پیدا کر دیتا ہے۔

درحقیقت، کوئی آدمی نہیں جانتا، اور نہ ہی کوئی انسان جانتا ہے کہ جنت یا جہنم کیسی ہے، اور نہ ہی کوئی یہ جانتا ہے کہ آیا کوئی بھی جگہ واقعی موجود ہے۔ مثبت علم کی یہ بہت کمی انسان کے ذہن کے دروازے کو شہنشاہ کے لیے کھول دیتی ہے تاکہ وہ اس دماغ میں داخل ہو کر اس پر قابو پا سکے اور مختلف برانڈز کی پاکیزہ دھوکہ دہی اور دھوکہ دہی کے ساتھ۔

موت کا خوف اب اتنا عام نہیں ہے جتنا اس زمانے میں تھا جب بڑے کالج اور یونیورسٹیاں نہیں تھیں۔ سائنس کے مردوں نے دنیا پر سچائی کی روشنی ڈال دی ہے، اور یہ سچائی تیزی سے مردوں اور عورتوں کو موت کے اس خوفناک خوف سے آزاد کر رہی ہے۔ کالجوں اور یونیورسٹیوں میں پڑھنے والے نوجوان مرد اور نوجوان خواتین آسانی سے "آگ" اور "گندھک" سے متاثر نہیں ہوتے۔ حیاتیات، فلکیات، ارضیات اور دیگر متعلقہ علوم کی مدد سے ان تاریک دور کے اندیشوں کو دور کر دیا گیا ہے جو انسانوں کے ذہنوں کو جکڑ لیتے تھے اور ان کی وجہ کو ختم کر دیتے تھے۔

پاگلوں کی پناہ گاہیں ایسے مردوں اور عورتوں سے بھری پڑی ہیں جو موت کے خوف کی وجہ سے پاگل ہو چکے ہیں۔

یہ خوف بیکار ہے۔ موت آئے گی، چاہے کوئی اس کے بارے میں کچھ بھی سوچے۔ اسے ایک ضرورت کے طور پر قبول کریں، اور اس سوچ کو اپنے ذہن سے نکال دیں۔ یہ ایک، ضرورت، یا یہ سب کے لئے نہیں آئے گا ہونا چاہئے. شاید یہ اتنا برا نہیں ہے جتنا اس کی تصویر کشی کی گئی ہے۔

پوری دنیا صرف دو چیزوں سے بنی ہے، توانائی اور مادہ۔ ابتدائی طبیعیات میں ہم یہ سیکھتے ہیں کہ مادّہ اور توانائی (صرف دو حقیقتیں جو انسان کو معلوم ہیں) نہ تو تخلیق کی جا سکتی ہیں اور نہ ہی تباہ ہو سکتی ہیں۔ مادہ اور توانائی دونوں کو تبدیل کیا جا سکتا ہے، لیکن دونوں کو تباہ نہیں کیا جا سکتا۔

زندگی توانائی ہے، اگر یہ کچھ بھی ہے۔ اگر توانائی اور مادہ دونوں کو تباہ نہیں کیا جا سکتا تو یقیناً زندگی کو تباہ نہیں کیا جا سکتا۔ زندگی، توانائی کی دیگر اقسام کی طرح، منتقلی، یا تبدیلی کے مختلف عملوں سے گزر سکتی ہے، لیکن اسے تباہ نہیں کیا جا سکتا۔ موت محض منتقلی ہے۔

اگر موت محض تبدیلی، یا منتقلی نہیں ہے، تو موت کے بعد ایک طویل، ابدی، پرسکون نیند کے سوا کچھ نہیں آتا، اور نیند سے ڈرنے کی کوئی چیز نہیں ہے۔ اس طرح آپ موت کے خوف کو ہمیشہ کے لیے مٹا سکتے ہیں۔

موت کے خوف کی علامات

اس خوف کی عمومی علامات یہ ہیں:-

زندگی کا زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے بجائے مرنے کے بارے میں سوچنے کی عادت، عام طور پر، مقصد کی کمی، یا مناسب پیشے کی کمی کی وجہ سے۔ یہ خوف بوڑھوں میں زیادہ پایا جاتا ہے، لیکن بعض اوقات زیادہ نوجوان اس کا شکار ہو جاتے ہیں۔ موت کے خوف کے تمام علاجوں میں سب سے بڑا علاج کامیابی کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش ہے، جس کی حمایت دوسروں کے لیے مفید خدمت ہے۔ ایک مصروف شخص کے پاس مرنے کے بارے میں سوچنے کا وقت کم ہی ہوتا ہے۔ اسے موت کی فکر کرنے کے لیے زندگی بہت سنسنی خیز لگتی ہے۔ بعض اوقات موت کے خوف کا تعلق غربت کے خوف سے ہوتا ہے، جہاں کسی کی موت اپنے پیاروں کو غربت سے دوچار کر دیتی ہے۔ دوسرے معاملات میں، موت کا خوف بیماری کی وجہ سے ہوتا ہے اور اس کے نتیجے میں جسمانی جسم کی مزاحمت ٹوٹ جاتی ہے۔ موت کے خوف کی سب سے عام وجوہات ہیں: بیماری، غربت، مناسب پیشے کی کمی، محبت پر مایوسی، پاگل پن، مذہبی جنون۔

بوڑھا آدمی فکر مند

فکر خوف پر مبنی دماغ کی حالت ہے۔ یہ آہستہ آہستہ، لیکن مسلسل کام کرتا ہے. یہ مضحکہ خیز اور لطیف ہے۔ قدم بہ قدم یہ "خود کو کھودتا ہے" یہاں تک کہ یہ کسی کی استدلال کی فیکلٹی کو مفلوج کر دیتا ہے، خود اعتمادی اور پہل کو تباہ کر دیتا ہے۔ پریشانی ایک مستقل خوف کی ایک شکل ہے جو فیصلہ نہ کرنے کی وجہ سے ہوتی ہے لہذا یہ دماغ کی حالت ہے جس پر قابو پایا جاسکتا ہے۔

ایک بے چین دماغ بے بس ہے۔ فیصلہ نہ کرنے سے ذہن بے چین ہو جاتا ہے۔ زیادہ تر افراد میں فوری طور پر فیصلوں تک پہنچنے، اور ان کے ساتھ کھڑے ہونے کی قوت ارادی کی کمی ہوتی ہے، یہاں تک کہ عام کاروباری حالات میں بھی۔ معاشی بدحالی کے ادوار میں (جیسا کہ حال ہی میں دنیا کا تجربہ ہوا ہے)، فرد معذور ہے، فیصلوں تک پہنچنے میں اپنی فطری فطرت کی وجہ سے اکیلا نہیں ہے، بلکہ وہ اپنے اردگرد کے دوسرے لوگوں کی بے اعتنائی سے متاثر ہے جنہوں نے "بڑے پیمانے پر عدم فیصلے" کی کیفیت پیدا کی ہے۔

سے بھری ہوئی تھی، دو دماغی "Worryitis" اور "Fearenza" ،ڈپریشن کے دوران، پوری دنیا میں پوری فضا امراض کے جراثیم جو 1929 میں وال اسٹریٹ کے جنون کے بعد خود کو پھیلانے لگے تھے۔ ان جراثیم کے لیے صرف ایک ہی تریاق معلوم ہے۔ یہ فوری اور پختہ فیصلے کی عادت ہے۔ مزید یہ کہ یہ ایک تریاق ہے جس کا اطلاق ہر فرد کو اپنے لیے کرنا چاہیے۔

ہم حالات کی فکر نہیں کرتے، ایک بار جب ہم ایک طے شدہ لائن آف ایکشن پر عمل کرنے کے فیصلے پر پہنچ جاتے ہیں۔

میں نے ایک بار ایک آدمی کا انٹرویو کیا جسے دو گھنٹے بعد بجلی کا کرنٹ لگنا تھا۔ سزا یافتہ شخص ان آٹھ آدمیوں میں سب سے زیادہ پرسکون تھا جو اس کے ساتھ موت کی کوٹھری میں تھے۔ اس کے سکون نے مجھے اس سے پوچھنے پر اکسایا کہ یہ جان کر کیسا لگا کہ وہ تھوڑی ہی دیر میں ابدیت میں جا رہا ہے۔ اس کے چہرے پر اعتماد کی مسکراہٹ کے ساتھ اس نے کہا، "اچھا لگ رہا ہے، ذرا سوچو بھائی، میری پریشانیاں جلد ختم ہو جائیں گی۔ مجھے ساری زندگی مصیبت کے سوا کچھ نہیں ملا، کھانا اور کپڑا حاصل کرنا ایک مشکل رہا ہے، جلد ہی مجھے ان چیزوں کی ضرورت نہیں رہے گی۔ جب سے مجھے یہ معلوم ہوا ہے کہ مجھے مرنا ہی ہے، میں نے "اچھا محسوس کیا ہے، تب میں نے اپنے ذہن کو اچھی طرح سے قبول کیا۔

جب وہ بول رہا تھا تو اس نے رات کا کھانا کھایا جو تین آدمیوں کے لیے کافی تھا، اس کے لیے لائے گئے ہر منہ کا کھانا کھاتا تھا، اور بظاہر اس سے اس قدر لطف اندوز ہوتا تھا جیسے کسی آفت کا انتظار نہ ہو۔ فیصلے نے اس شخص کو اپنی قسمت کا استعفیٰ دے دیا! فیصلہ کسی کو ناپسندیدہ حالات کو قبول کرنے سے بھی روک سکتا ہے۔

چھ بنیادی خوف بہ فیصلہ ہونے کے ذریعے پریشانی کی حالت میں تبدیل ہو جاتے ہیں۔ موت کو ایک ناگزیر واقعے کے طور پر قبول کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر، موت کے خوف سے ہمیشہ کے لیے نجات حاصل کریں۔ جو بھی دولت آپ بغیر فکر کے جمع کر سکتے ہیں اس کو حاصل کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر غربت کے خوف کو ختم کریں۔ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں، کرتے ہیں یا کہتے ہیں اس کی فکر نہ کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر تنقید کے خوف کی گردن پر اپنا پاؤں رکھیں۔ بڑھاپے کے خوف کو ختم کر کے اسے قبول کرنے کے فیصلے پر پہنچیں، معذوری کے طور پر نہیں، بلکہ ایک عظیم نعمت کے طور پر جو اپنے ساتھ حکمت، ضبط نفس اور سمجھ بوجھ رکھتی ہے جو جوانی کو معلوم نہیں ہے۔

علامات کو بھول جانے کے فیصلے سے اپنے آپ کو خراب صحت کے خوف سے آزاد کریں۔ اگر ضروری ہو تو محبت کے بغیر ساتھ رہنے کے فیصلے پر پہنچ کر محبت کے نقصان کے خوف میں مہارت حاصل کریں۔

فکر کی عادت کو، اس کی تمام شکلوں میں، ایک عام، کمبل فیصلے تک پہنچ کر ختم کر دیں کہ زندگی کی کوئی بھی چیز فکر کی قیمت کے قابل نہیں ہے۔ اس فیصلے سے سکون، ذہنی سکون اور فکر کا سکون آئے گا جو خوشی لائے گا۔

ایک آدمی جس کا ذہن خوف سے بھرا ہوا ہے وہ نہ صرف اپنے ذہین عمل کے امکانات کو تباہ کرتا ہے، بلکہ وہ ان تباہ کن ارتعاشات کو ان تمام لوگوں کے ذہنوں تک پہنچاتا ہے جو اس کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں، اور ان کے امکانات کو بھی تباہ کر دیتے ہیں۔

کتا یا گھوڑا بھی جانتا ہے کہ اس کے مالک میں کب ہمت نہیں ہوتی۔ مزید یہ کہ کتا یا گھوڑا اپنے مالک کی طرف سے پھینکے گئے خوف کی لہروں کو اٹھا لے گا اور اس کے مطابق برتاؤ کرے گا۔ جانوروں کی بادشاہی میں ذہانت کی لکیر سے نیچے، خوف کے کمپن کو اٹھانے کی یہی صلاحیت پائی جاتی ہے۔ شہد کی مکھی فوری طور پر کسی شخص کے ذہن میں خوف محسوس کرتی ہے - نامعلوم وجوہات کی بناء پر، ایک شہد کی مکھی اس شخص کو ڈنک مارے گی جس کے دماغ میں خوف کی لہریں جاری ہو رہی ہیں، اس سے کہیں زیادہ آسانی سے وہ اس شخص سے چھیڑ چھاڑ کرے گی جس کے ذہن میں کوئی خوف نہیں ہے۔

خوف کی کمپنیں ایک دماغ سے دوسرے ذہن میں اتنی ہی تیزی سے اور یقینی طور پر منتقل ہوتی ہیں جس طرح انسانی آواز کی آواز براڈکاسٹنگ اسٹیشن سے ریڈیو کے ریسیونگ سیٹ تک پہنچتی ہے۔

ذہنی ٹیلی پیتھی ایک حقیقت ہے۔ خیالات رضاکارانہ طور پر ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں منتقل ہوتے ہیں، چاہے اس حقیقت کو یا تو خیالات کو جاری کرنے والے شخص، یا ان خیالات کو اٹھانے والے افراد تسلیم کرتے ہیں۔

جو شخص منفی یا تباہ کن خیالات کا اظہار منہ کے ذریعے کرتا ہے وہ عملی طور پر یقینی طور پر ان الفاظ کے نتائج کو تباہ کن "کِک بیک" کی صورت میں محسوس کرے گا۔ تخریبی سوچ کی تحریکوں کی رہائی، اکیلے، الفاظ کی مدد کے بغیر، ایک سے زیادہ طریقوں سے "کِک بیک" بھی پیدا کرتی ہے۔ سب سے پہلے، اور شاید سب سے اہم بات یاد رکھی جائے، جو شخص تباہ کن نوعیت کے خیالات کو جاری کرتا ہے، اسے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ٹوٹنے سے نقصان اٹھانا چاہیے۔ دوم، کسی بھی تباہ کن جذبات کی ذہن میں موجودگی ایک منفی شخصیت کو جنم دیتی ہے جو لوگوں کو پیچھے ہٹاتی ہے، اور اکثر انہیں مخالف بنا دیتی ہے۔ جو شخص تفریح کرتا ہے یا منفی خیالات چھوڑتا ہے اس کے نقصان کا تیسرا ذریعہ اس میں مضمر ہے۔

اہم حقیقت- یہ سوچنے کی تحریکیں نہ صرف دوسروں کے لیے نقصان دہ ہیں، بلکہ

وہ اپنے آپ کو آزاد کرنے والے شخص کے لاشعوری ذہن میں سمیٹ لیتے ہیں، اور وہاں اس کے کردار کا ایک حصہ بن جاتے ہیں۔

ایک سوچ کے ساتھ کبھی نہیں گزرتا، محض اسے جاری کرنے سے۔ جب کوئی خیال جاری ہوتا ہے، تو یہ ایتھر کے ذریعے ہر سمت پھیلتا ہے، لیکن یہ اسے جاری کرنے والے شخص کے لاشعوری ذہن میں بھی مستقل طور پر پودے لگاتا ہے۔

زندگی میں آپ کا کاروبار، غالباً کامیابی حاصل کرنا ہے۔ کامیاب ہونے کے لیے، آپ کو ذہنی سکون حاصل کرنا چاہیے، زندگی کی مادی ضروریات کو حاصل کرنا چاہیے، اور سب سے بڑھ کر، خوشی حاصل کرنا چاہیے۔ کامیابی کے ان تمام شواہد کا آغاز فکری جذبوں کی صورت میں ہوتا ہے۔

آپ اپنے دماغ کو کنٹرول کر سکتے ہیں، آپ کے پاس یہ طاقت ہے کہ آپ جو بھی سوچیں جو آپ کو منتخب کریں اسے کھلا دیں۔ اس استحقاق کے ساتھ اسے تعمیری طور پر استعمال کرنے کی ذمہ داری بھی جاتی ہے۔ آپ اپنی زمینی تقدیر کے مالک ہیں بالکل اسی طرح جیسے آپ کو اپنے خیالات پر قابو پانے کی طاقت ہے۔ آپ اپنے ماحول پر اثر انداز ہو سکتے ہیں، ہدایت کر سکتے ہیں اور آخرکار اپنے ماحول کو کنٹرول کر سکتے ہیں، اپنی زندگی کو وہی بنا سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں- یا، آپ اس استحقاق کو استعمال کرنے میں کوتاہی کر سکتے ہیں جو آپ کا ہے، اپنی زندگی کو ترتیب دینے کے لیے، اس طرح اپنے آپ کو سمندر کے وسیع سمندر پر پھینک دیتے ہیں۔

حالات" جہاں آپ کو سمندر کی لہروں پر ایک چپ کی طرح ادھر ادھر پھینکۓ دیا جائے گا۔"

شیطان کی ورکشاپ

ساتویں بنیادی برائی

چھ بنیادی خوفوں کے علاوہ ایکۓ اور برائی بھی ہے جس سے لوگ متاثر ہوتے ہیں۔ یہ ایک بھرپور مٹی ہے جس میں ناکامی کے بیج کثرت سے اگتے ہیں۔ یہ ہے۔

اتنا لطیف کہ اس کی موجودگی کا اکثر پتہ نہیں چلتا۔ اس مصیبت کو صحیح طور پر خوف کے طور پر درجہ بندی نہیں کیا جا سکتا۔ یہ تمام چھ خوفوں سے زیادہ گہرائیۓ میں بیٹھا ہوا اور اکثر مہلک ہوتا ہے۔ ایک بہتر نام کی خواہش کے لیے، آئیے ہم اس بری حساسیت کو منفی اثرات کا نام دیں۔

وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں ہمیشہ خود کو اس برائیۓ سے بچاتے ہیں! غربت زدہ کبھی ایسا نہیں کرتے! کسی بھی دعوت میں کامیاب ہونے والوں کو چاہیے کہ وہ اپنے دماغ کو برائیۓ کا مقابلہ کرنے کے لیے تیار کریںۓ اگر آپ دولت جمع کرنے کے مقصد سے یہ فلسفہ پڑھ رہے ہیں، تو آپ کو اپنے آپ کو بہت احتیاط سے جانچنا چاہیے، اس بات کا تعین کرنے کے لیے کہ آپ منفی اثراتۓ کا شکار ہیں یا نہیں۔ اگر آپ اس خود تجزیہ کو نظر انداز کر دیں گے تو آپ اپنی خواہشات کے حصول کے حق سے محروم ہو جائیں گے۔

تجزیہ تلاش کریں۔ اس خود تجزیۓ کے لیے تیار کیے گئے سوالات کو پڑھنے کے بعد، اپنے جوابات میں اپنے آپ کو سخت حساب کتاب میں رکھیں۔ کام کو اتنی ہی احتیاط سے کریں جیسے آپ کسی دوسرے دشمن کی تلاش کریں گے جس کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ آپ گھات لگا کر آپ کا انتظار کر رہے ہیں اور اپنی غلطیوں سے نمٹیں جیسا کہ آپ کسی زیادہ ٹھوس دشمن کے ساتھ کریں گے۔

آپ ہائی وے ڈاکوؤں سے آسانی سے اپنے آپ کو بچا سکتے ہیں، کیونکہ قانون آپ کے فائدے کے لیے منظم تعاون فراہم کرتا ہے، لیکن "ساتویں بنیادی برائی" پر قابو پانا زیادہ مشکل ہے، کیونکہ یہ تب حملہ کرتی ہے جب آپ کو اس کی موجودگی کا علم نہیں ہوتا، جب آپ سو رہے ہوتے ہیں، اور جب آپ جاگتے ہیں۔ مزید برآں، اس کا ہتھیار غیر محسوس ہے، کیونکہ یہ محض دماغ کی حالت پر مشتمل ہے۔ یہ برائیۓ اس لیے بھی خطرناک ہے کہ یہ انسان کے تجربات کی طرح مختلف شکلوں میں وارد ہوتی ہے۔ بعض اوقات یہ اپنے ہی رشتے داروں کے اچھے الفاظ کے ذریعے ذہن میں داخل ہو جاتا ہے۔ دوسرے اوقات میں، یہ اندر سے، کسی کے اپنے ذہنی رویے کے ذریعے بور ہوتا ہے۔ یہ ہمیشہ زہر کی طرح مہلک ہوتا ہے، اگرچہ یہ اتنی جلدی مار نہیں سکتا۔

اپنے آپ کو منفی اثرات سے کیسے بچائیں۔

اپنے آپ کو منفی اثرات سے بچانے کے لیے، خواہ آپ کی اپنی بنائی ہوئی ہو، یا آپ کے ارد گرد منفی لوگوں کی ہے، اور اسے اس وقت تک استعمال WILL-POWER سرگرمیوں کے نتیجۓ میں، تسلیم کریں کہ آپ کے پاس ایک میں لائیں جب تک کہ یہ آپ کے اپنے ذہن میں منفی اثرات کے خلاف قوت مدافعت کی دیوار نہ بنائے۔

اس حقیقت کو تسلیم کریۓ کہ آپ اور ہر دوسرا انسان فطرتاً کاہل، لاتعلق اور ان تمام تجاویز کے لیے حساس ہے جو آپ کی کمزوریوں سے ہم آہنگ ہیں۔

پہچانیں کہ آپ فطرت کے لحاظ سے، تمام چھ بنیادی خوفوں کے لیے حساس ہیں، اور سیٹ اپ ہیں۔ ان تمام خوفوں کا مقابلہ کرنے کی عادات۔

تسلیم کریں کہ منفی اثرات اکثر آپ کے لاشعوری دماغ کے ذریعے آپ پر کام کرتے ہیں، اس لیے ان کا پتہ لگانا مشکل ہے، اور اپنے ذہن کو ان تمام لوگوں کے خلاف بند رکھیں جو آپ کو کسی بھی طرح سے افسردہ یا حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔

اپنی دوائیوں کے سینے کو صاف کریں، گولیوں کی تمام بوتلیں پھینک دیں، اور نزلہ، درد، درد اور خیالی بیماری کی طرف جانا چھوڑ دیں۔

جان بوجھ کر ان لوگوں کی صحبت تلاش کریں جو آپ کو اپنے لیے سوچنے اور عمل کرنے کے لیے متاثر کرتے ہیں۔

پریشانیوں کی توقع نہ کریں کیونکہ ان میں مایوس نہ ہونے کا رجحان ہے۔

بلا شبہ، تمام انسانوں کی سب سے عام کمزوری یہ ہے کہ وہ اپنے ذہن کو دوسرے لوگوں کے منفی اثرات کے لیے کھلا چھوڑ دیں۔ یہ کمزوری سب سے زیادہ نقصان دہ ہے، کیونکہ زیادہ تر لوگ یہ نہیں جانتے کہ وہ اس کی لعنت میں مبتلا ہیں، اور بہت سے لوگ جو اسے تسلیم کرتے ہیں، اس کو نظر انداز کرتے ہیں یا اس کی اصلاح سے انکار کرتے ہیں جب تک کہ یہ ان کی روزمرہ کی عادات کا ایک بے قابو حصہ نہ بن جائے۔

ان لوگوں کی مدد کے لیے جو خود کو ویسا ہی دیکھنا چاہتے ہیں جیسا کہ وہ واقعی ہیں، سوالات کی درج ذیل فہرست تیار کی گئی ہے۔ سوالات پڑھیں اور اپنے جوابات بلند آواز میں بتائیں، تاکہ آپ اپنی آواز سن سکیں۔ اس سے آپ کو اپنے ساتھ سچا ہونا آسان ہو جائے گا۔

خود تجزیہ ٹیسٹ کے سوالات

کیا آپ اکثر "برا محسوس کرنے" کی شکایت کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو اس کی وجہ کیا ہے؟

کیا آپ معمولی اشتعال میں دوسرے لوگوں کی غلطی تلاش کرتے ہیں؟

کیا آپ اپنے کام میں اکثر غلطیاں کرتے ہیں، اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ اپنی گفتگو میں طنزیہ اور جارحانہ ہیں؟

کیا آپ جان بوجھ کر کسی کی صحبت سے گریز کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ اکثر بدہضمی کا شکار رہتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو اس کی وجہ کیا ہے؟

کیا زندگی بیکار اور مستقبل آپ کو ناامید لگتا ہے؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ کو اپنا پیشہ پسند ہے؟ اگر نہیں تو کیوں؟

کیا آپ اکثر خود پر ترس کھاتے ہیں، اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ ان لوگوں سے حسد کرتے ہیں جو آپ سے بالاتر ہیں؟

آپ سب سے زیادہ وقت کس پر لگاتے ہیں، کامیابی کے بارے میں سوچتے ہیں، یا ناکامی کے بارے میں؟

کیا آپ بڑے ہوتے ہی خود اعتمادی حاصل کر رہے ہیں یا کھو رہے ہیں؟

کیا آپ تمام غلطیوں سے قیمتی چیز سیکھتے ہیں؟

کیا آپ کسی رشتہ دار یا جاننے والے کو پریشان ہونے کی اجازت دے رہے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ کبھی کبھی "بادلوں میں" ہوتے ہیں اور کبھی مایوسی کی گہرائیوں میں؟

آپ پر سب سے زیادہ متاثر کن اثر کس کا ہے؟ وجہ کیا ہے؟

کیا آپ منفی یا حوصلہ شکنی کرنے والے اثرات کو برداشت کرتے ہیں جن سے آپ بچ سکتے ہیں؟

کیا آپ اپنی ذاتی ظاہری شکل سے لاپرواہ ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کب اور کیوں؟

کیا آپ نے یہ سیکھا ہے کہ کس طرح "اپنی پریشانیوں کو ڈوبنا" ان سے ناراض ہونے کے لئے بہت مصروف ہو کر؟

کیا آپ اپنے آپ کو "ریڑھ کی ہڈی کے بغیر کمزور" کہیں گے اگر آپ دوسروں کو آپ کے لیے اپنی سوچ کرنے کی اجازت دیتے ہیں؟

کیا آپ اندرونی غسل کو اس وقت تک نظرانداز کرتے ہیں جب تک کہ خودکار نشہ آپ کو بدمزاج اور چڑچڑا نہ بنا دے؟

کتنی روک تھام کرنے والی رکاوٹیں آپ کو پریشان کرتی ہیں، اور آپ انہیں کیوں برداشت کرتے ہیں؟

کیا آپ "اپنے اعصاب کو پرسکون" کرنے کے لیے شراب، نشے یا سگریٹ کا سہارا لیتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو، آپ اس کے بجائے قوتِ ارادی کیوں نہیں آزماتے؟

کیا کوئی آپ کو "تنگ" کرتا ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کس وجہ سے؟

کیا آپ کا کوئی خاص بڑا مقصد ہے، اور اگر ایسا ہے، تو یہ کیا ہے، اور اس کے حصول کے لیے آپ نے کیا منصوبہ بنایا ہے؟

کیا آپ چھ بنیادی خوفوں میں سے کسی کا شکار ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کون سے؟

کیا آپ کے پاس کوئی ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعے آپ دوسروں کے منفی اثرات سے خود کو بچا سکتے ہیں؟

کیا آپ اپنے ذہن کو مثبت بنانے کے لیے جان بوجھ کر خودکار تجویز کا استعمال کرتے ہیں؟

آپ کس چیز کو سب سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں، اپنی مادی املاک، یا اپنے خیالات پر قابو پانے کے اپنے استحقاق کو؟

کیا آپ آسانی سے دوسروں سے متاثر ہوتے ہیں، آپ کے اپنے فیصلے کے خلاف؟

کیا آج آپ کے علم کے ذخیرے یا دماغی حالت میں کوئی قیمتی اضافہ ہوا ہے؟

کیا آپ کو ایسے حالات کا سامنا ہے جو آپ کو ناخوش کرتے ہیں، یا ذمہ داری سے پہلو تہی کرتے ہیں؟

کیا آپ تمام غلطیوں اور ناکامیوں کا تجزیہ کرتے ہیں اور ان سے فائدہ اٹھانے کی کوشش کرتے ہیں یا یہ رویہ اختیار کرتے ہیں کہ یہ آپ کا فرض نہیں ہے؟

کیا آپ اپنی تین سب سے زیادہ نقصان دہ کمزوریوں کا نام بتا سکتے ہیں؟

آپ ان کو درست کرنے کے لیے کیا کر رہے ہیں؟

کیا آپ دوسرے لوگوں کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ ہمدردی کے لیے اپنی پریشانیاں آپ تک پہنچائیں؟

کیا آپ اپنے روزمرہ کے تجربات، اسباق یا اثرات سے انتخاب کرتے ہیں جو آپ کی ذاتی ترقی میں معاون ہیں؟

کیا آپ کی موجودگی ایک اصول کے طور پر دوسرے لوگوں پر منفی اثر ڈالتی ہے؟

دوسرے لوگوں کی کون سی عادتیں آپ کو سب سے زیادہ پریشان کرتی ہیں؟

کیا آپ اپنی رائے بناتے ہیں یا خود کو دوسرے لوگوں سے متاثر ہونے کی اجازت دیتے ہیں؟

کیا آپ نے سیکھا ہے کہ کس طرح ذہنی کیفیت پیدا کی جائے جس کے ساتھ آپ اپنے آپ کو تمام حوصلہ شکن اثرات سے بچا سکتے ہیں؟

کیا آپ کا پیشہ آپ کو ایمان اور امید سے متاثر کرتا ہے؟

کیا آپ اپنے ذہن کو ہر قسم کے خوف سے پاک رکھنے کے لیے کافی طاقت کی روحانی قوتوں کے مالک ہونے کے بارے میں ہوش میں ہیں؟

کیا آپ کا مذہب آپ کو اپنے ذہن کو مثبت رکھنے میں مدد کرتا ہے؟

کیا آپ دوسروں کی پریشانیوں کو بانٹنا اپنا فرض سمجھتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

اگر آپ کو یقین ہے کہ "ایک پنکھ کے پرندے ایک ساتھ آتے ہیں" تو آپ نے اپنے بارے میں کیا سیکھا ہے ان دوستوں کا مطالعہ کر کے جنہیں آپ اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں؟

کیا تعلق، اگر کوئی ہے، تو کیا آپ ان لوگوں کے درمیان دیکھتے ہیں جن کے ساتھ آپ سب سے زیادہ قریبی تعلق رکھتے ہیں، اور آپ کو کسی ناخوشی کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے؟

کیا یہ ممکن ہے کہ کوئی شخص جسے آپ دوست سمجھتے ہو، درحقیقت آپ کا بدترین دشمن ہو، اس کے منفی اثرات آپ کے ذہن پر ہو؟

آپ کن اصولوں سے فیصلہ کرتے ہیں کہ کون مددگار ہے اور کون آپ کو نقصان پہنچا رہا ہے؟

کیا آپ کے قریبی ساتھی ذہنی طور پر آپ سے برتر ہیں یا کمتر؟

آپ ہر 24 گھنٹوں میں سے کتنا وقت اس کے لیے وقف کرتے ہیں:

a آپ کا پیشہ

ب سونا

c کھیل اور آرام

d مفید علم حاصل کرنا

e سادہ فضلہ

آپ کے جاننے والوں میں کون ہے

a آپ کو سب سے زیادہ حوصلہ افزائی کرتا ہے

ب آپ کو سب سے زیادہ خبردار کرتا ہے۔

c آپ کو سب سے زیادہ حوصلہ شکنی کرتا ہے۔

d دوسرے طریقوں سے آپ کی سب سے زیادہ مدد کرتا ہے۔

آپ کی سب سے بڑی پریشانی کیا ہے؟ تم اسے کیوں برداشت کرتے ہو؟

جب دوسرے آپ کو مفت، غیر منقولہ مشورہ پیش کرتے ہیں، تو کیا آپ اسے بغیر کسی سوال کے قبول کرتے ہیں، یا ان کے مقصد کا تجزیہ کرتے ہیں؟

سب سے بڑھ کر آپ کیا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اسے حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں؟ کیا آپ اس کے لیے باقی تمام خواہشات کو ماتحت کرنے کو تیار ہیں؟ آپ اسے حاصل کرنے کے لیے روزانہ کتنا وقت دیتے ہیں؟

کیا آپ اکثر اپنا خیال بدلتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ عام طور پر جو کچھ شروع کرتے ہیں اسے ختم کرتے ہیں؟

کیا آپ آسانی سے دوسرے لوگوں کے کاروبار یا پیشہ ورانہ عنوانات، کالج کی ڈگریوں، یا دولت سے متاثر ہوتے ہیں؟

کیا آپ آسانی سے اس سے متاثر ہوتے ہیں جو دوسرے لوگ آپ کے بارے میں سوچتے ہیں یا کہتے ہیں؟

کیا آپ لوگوں کو ان کی سماجی یا مالی حیثیت کی وجہ سے پورا کرتے ہیں؟

آپ کس کو زندہ رہنے والا سب سے بڑا انسان مانتے ہیں؟ یہ شخص کس لحاظ سے اپنے آپ سے افضل ہے؟

آپ نے ان سوالوں کا مطالعہ کرنے اور جواب دینے کے لیے کتنا وقت صرف کیا ہے؟ (تجزیے اور پوری فہرست کا جواب دینے کے لیے کم از کم ایک دن ضروری ہے۔)

اگر آپ نے ان تمام سوالات کا سچائی سے جواب دیا ہے، تو آپ اپنے بارے میں لوگوں کی اکثریت سے زیادہ جانتے ہیں۔ سوالات کا بغور مطالعہ کریں، کئی مہینوں تک ہر ہفتے ایک بار ان کے پاس واپس آئیں، اور اپنے لیے بہت قیمتی اضافی علم کی مقدار پر حیران رہ جائیں، آپ کو سوالوں کے سچائی سے جواب دینے کے آسان طریقے سے حاصل ہو جائے گا۔ اگر آپ کو کچھ سوالات کے جوابات کے بارے میں یقین نہیں ہے، تو ان لوگوں سے مشورہ لیں جو آپ کو اچھی طرح جانتے ہیں، خاص طور پر وہ لوگ جو آپ کی چاپلوسی کرنے کا کوئی مقصد نہیں رکھتے ہیں، اور اپنے آپ کو ان کی آنکھوں سے دیکھیں۔ تجربہ حیران کن ہوگا۔

آپ کا مکمل کنٹرول ہے لیکن ایک چیز، اور وہ ہے آپ کے خیالات۔ یہ سب سے اہم اور متاثر کن حقائق ہیں جو انسان کو معلوم ہیں! یہ انسان کی الہی فطرت کی عکاسی کرتا ہے۔ یہ الہی استحقاق واحد ذریعہ ہے جس کے ذریعے آپ اپنی تقدیر کو خود کنٹرول کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے دماغ پر قابو پانے میں ناکام رہتے ہیں، تو آپ کو یقین ہوسکتا ہے کہ آپ کسی اور چیز پر قابو نہیں پائیں گے۔

اگر آپ کو اپنے مال سے لاپرواہ ہونا چاہیے تو اسے مادی چیزوں کے سلسلے میں رہنے دیں۔ آپ کا دماغ آپ کی روحانی جائیداد ہے! اس کی حفاظت کریں اور اس کا استعمال اس احتیاط کے ساتھ کریں جس کا خدائی شاہی حقدار ہے۔ اس مقصد کے لیے آپ کو وِل پاور دی گئی تھی۔

بدقسمتی سے، ان لوگوں کے خلاف کوئی قانونی تحفظ نہیں ہے جو، یا تو ڈیزائن یا جہالت سے، منفی تجویز کے ذریعے دوسروں کے ذہنوں میں زہر گھولتے ہیں۔ تباہی کی اس شکل کو بھاری قانونی سزاؤں کے ذریعے سزا دی جانی چاہیے، کیونکہ یہ کسی کے مادی چیزوں کے حصول کے امکانات کو تباہ کر سکتی ہے جو قانون کے ذریعے محفوظ ہیں۔

منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے تھامس اے ایڈیسن کو قائل کرنے کی کوشش کی کہ وہ ایسی مشین نہیں بنا سکتا جو انسانی آواز کو ریکارڈ اور دوبارہ پیدا کرے، "کیونکہ" ان کا کہنا تھا، "ایسی مشین کبھی کسی اور نے نہیں بنائی تھی۔" ایڈیسن نے ان پر یقین نہیں کیا۔ وہ جانتا تھا کہ دماغ کچھ بھی پیدا کر سکتا ہے جو دماغ تصور اور یقین کر سکتا ہے، اور یہ علم ہی وہ چیز تھی جس نے عظیم ایڈیسن کو عام ریوڑ سے اوپر کر دیا۔

منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے F. W. Woolworth کو بتایا، وہ پانچ اور دس سینٹ کی فروخت پر اسٹور چلانے کی کوشش میں "بریک" ہو جائے گا۔ اس نے ان پر یقین نہیں کیا۔ وہ جانتا تھا کہ اگر وہ ایمان کے ساتھ اپنے منصوبوں کی حمایت کرتا ہے تو وہ عقل کے اندر کچھ بھی کر سکتا ہے۔ دوسرے مردوں کی منفی تجاویز کو اپنے ذہن سے دور رکھنے کے اپنے حق کا استعمال کرتے ہوئے، اس نے سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت جمع کر لی۔

منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے جارج واشنگٹن کو بتایا کہ وہ انگریزوں کی اعلیٰ ترین قوتوں کے خلاف جیتنے کی امید نہیں کر سکتا، لیکن اس نے یقین کرنے کے اپنے الٰہی حق کا استعمال کیا، اس لیے یہ کتاب ستاروں اور پٹیوں کے تحفظ کے تحت شائع ہوئی، جب کہ لارڈ کارنوالس کا نام بھولا ہوا ہے۔

شک کرنے والے تھامس نے طنزیہ انداز میں طعنہ دیا جب ہنری فورڈ نے ڈیٹرائٹ کی سڑکوں پر اپنی پہلی خام ساختہ آٹوموبائل کو آزمایا۔ کچھ نے کہا کہ بات کبھی عملی نہیں ہوگی۔ دوسروں نے کہا کہ کوئی بھی اس طرح کے خلاف ورزی کے لئے رقم ادا نہیں کرے گا۔

فورڈ نے کہا، "میں قابل اعتماد موٹر کاروں سے زمین کو بیلٹ کروں گا،" اور اس نے ایسا کیا!

اپنے فیصلے پر بھروسہ کرنے کے اس کے فیصلے نے پہلے ہی اس سے کہیں زیادہ دولت جمع کر دی ہے جو اس کی اولاد کی اگلی پانچ نسلیں ضائع کر سکتی ہیں۔ وسیع دولت کے متلاشی افراد کے فائدے کے لیے، یہ یاد رکھنا چاہیے کہ ہنری فورڈ اور اس کے لیے کام کرنے والے ایک لاکھ سے زیادہ مردوں میں سے عملی طور پر واحد فرق یہ ہے کہ فورڈ کے پاس دماغ ہے اور اسے کنٹرول کرتا ہے، دوسروں کے دماغ ہوتے ہیں جن کے لیے وہ کوشش نہیں کرتے۔

ہنری فورڈ کا بار بار تذکرہ کیا گیا ہے، کیوں کہ وہ اس بات کی حیران کن مثال ہے کہ ایک آدمی جس کا اپنا ذہن ہے، اور اس پر قابو پانے کی خواہش، وہ کیا کر سکتا ہے۔ اس کا ریکارڈ اس وقت کی زد میں آنے والی ا"، علیبی کے نیچے سے بنیاد کھٹکتا ہے

کبھی بھی موقع نہیں ملا" فورڈ کو بھی کبھی موقع نہیں ملا، لیکن اس نے ایک موقع پیدا کیا اور اس وقت تک استقامت کے ساتھ اس کا ساتھ دیا جب تک کہ اس نے اسے کروسس سے زیادہ امیر نہ بنا دیا۔

دماغ پر قابو رکھنا خود نظم و ضبط اور عادت کا نتیجہ ہے۔ آپ یا تو اپنے دماغ کو کنٹرول کرتے ہیں یا یہ آپ کو کنٹرول کرتا ہے۔ کوئی ہال وہ سمجھوتہ نہیں ہے۔ ذہن کو کنٹرول کرنے کے تمام طریقوں میں سب سے زیادہ عملی یہ ہے کہ اسے کسی خاص مقصد کے ساتھ مصروف رکھنے کی عادت، جس کی حمایت ایک خاص منصوبہ بندی سے ہو۔ کسی بھی آدمی کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں جو قابل ذکر کامیابی حاصل کرتا ہے، اور آپ دیکھیں گے کہ اس کا اپنے دماغ پر کنٹرول ہے، مزید یہ کہ وہ اس کنٹرول کو استعمال کرتا ہے اور اسے یقینی مقاصد کے حصول کی طرف لے جاتا ہے۔ اس کنٹرول کے بغیر کامیابی ممکن نہیں ہے۔

IF از اولڈ مین ALIBIS مشہور "57-7"

"FIFTY-SEVEN" FAMOUS ALIBIS By Old Man IF

جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے ان میں ایک امتیازی خصلت مشترک ہوتی ہے۔ وہ ناکامی کی تمام وجوہات کو جاننے کا خیال ہے۔ alibis ہیں، اور ان کے پاس اپنی کامیابی کی کمی کو دور کرنے کے لیے ان کے پاس ائر ٹائٹ

پیسے کے لئے alibis ان میں سے کچھ ہوشیار ہیں، اور ان میں سے کچھ حقائق کے مطابق جائز ہیں۔ لیکن استعمال نہیں کیا جا سکتا. دنیا صرف ایک چیز جاننا چاہتی ہے - کیا آپ نے کامیابی حاصل کی ہے؟

کی فہرست مرتب کیے جیسا کہ آپ فہرست alibis ایک کردار تجزیہ کار نے سب سے زیادہ استعمال ہونے والے اگر کوئی ہیں، آپ کی اپنی alibis، پڑھتے ہیں، اپنے آپ کو بغور جائزہ لیں، اور یہ طے کریں کہ ان میں سے کتنے ملکیت ہیں۔ یاد رکھیں، اس کتاب میں پیش کردہ فلسفہ ان میں سے ہر ایک کو متروک بنا دیتا ہے۔

. . اگر میرے پاس بیوی اور خاندان نہ ہوتا۔

. . اگر میرے پاس کافی "پل" ہوتا۔

. . اگر میرے پاس پیسے ہوتے۔

. . اگر میری تعلیم اچھی ہوتی۔

. . اگر مجھے نوکری مل جاتی۔

. . اگر میری صحت اچھی ہوتی۔

. . اگر میرے پاس صرف وقت ہوتا۔

. . اگر وقت بہتر ہوتا۔

. . اگر دوسرے لوگ مجھے سمجھتے ہیں۔

. . اگر میرے اردگرد کے حالات صرف مختلف تھے۔

. . اگر میں اپنی زندگی دوبارہ جی سکتا ہوں۔

. . اگر میں اس سے نہیں ڈرتا کہ "وہ" کیا کہیں گے۔

. . اگر مجھے موقع دیا جاتا۔

. . اگر مجھے اب موقع ملا۔

. . اگر دوسرے لوگوں کے پاس "یہ میرے لیے نہیں ہے"۔

. . اگر مجھے روکنے کے لئے کچھ نہیں ہوتا ۔۔۔ . . اگر میں صرف چھوٹا ہوتا۔

. . اگر میں صرف وہی کرسکتا ہوں جو میں چاہتا ہوں۔

. . اگر میں امیر پیدا ہوا ہوتا۔

. . اگر میں "صحیح لوگوں" سے مل سکتا ہوں۔

. . اگر میرے پاس وہ ہنر ہوتا جو کچھ لوگوں میں ہوتا ہے۔

. . اگر میں نے ہمت کی تو اپنے آپ پر زور دے دوں۔

. . اگر میں نے صرف ماضی کے مواقع کو قبول کیا ہوتا۔

. . اگر لوگ میرے اعصاب پر نہیں اترتے۔

. . اگر مجھے گھر نہیں رکھنا پڑتا اور بچوں کی دیکھ بھال کرنا پڑتا۔

. . اگر میں کچھ پیسے بچا سکتا ہوں۔

. . اگر باس نے صرف میری تعریف کی۔

. . اگر میرے پاس صرف میری مدد کرنے والا کوئی ہوتا۔

. . اگر میرے گھر والوں نے مجھے سمجھا۔

. . اگر میں کسی بڑے شہر میں رہتا۔

. . اگر میں ابھی شروع کر سکتا ہوں۔

. . اگر میں صرف آزاد ہوتا۔

. . اگر مجھے کچھ لوگوں کی شخصیت ہوتی۔

. . اگر میں اتنا موٹا نہ ہوتا۔

. . اگر میری صلاحیتوں کا پتہ چل جاتا۔

. . اگر مجھے صرف ایک "بریک" مل سکتا ہے۔

. . اگر میں صرف قرض سے نکل سکتا ہوں۔

. . اگر میں ناکام نہ ہوتا۔

. . اگر میں صرف جانتا تھا کہ کیسے۔

. . اگر سب میری مخالفت نہ کرتے۔

. . اگر مجھے اتنی پریشانیاں نہ ہوتیں۔

. . اگر میں صحیح شخص سے شادی کر سکتا ہوں۔

. . اگر لوگ اتنے بیوقوف نہ ہوتے۔

. . اگر میرا خاندان اتنا اسراف نہ ہوتا۔

. . اگر مجھے خود پر یقین ہوتا۔

. . اگر قسمت میرے خلاف نہ ہوتی۔

. . اگر میں غلط ستارے کے نیچے پیدا نہ ہوا ہوتا۔

. . اگر یہ سچ نہ ہوتا کہ "جو ہونا ہے وہ ہو جائے گا"۔

. . اگر مجھے اتنی محنت نہ کرنی پڑتی۔

. . اگر میں نے اپنا پیسہ نہیں کھویا ہوتا۔

. . اگر میں کسی دوسرے محلے میں رہتا ہوں۔

. . اگر میرے پاس "ماضی" نہیں تھا۔

. . اگر میرا صرف اپنا کوئی کاروبار ہوتا۔

. . اگر دوسرے لوگ صرف میری بات سنیں گے۔

اگر * * * اور یہ ان سب میں سب سے بڑا ہے * * * میں اپنے آپ کو جیسا کہ میں واقعی ہوں دیکھنے کی ہمت رکھتا، میں اپنے ساتھ کیا غلط ہے اس کا پتہ لگاتا، اور اسے درست کرتا، پھر مجھے اپنی غلطیوں سے فائدہ اٹھانے اور دوسروں کے تجربے سے کچھ سیکھنے کا موقع مل سکتا ہے، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ مجھ میں کچھ غلط ہے، ان کا احاطہ کرنے کے لئے alibis یا میں اب وہ جگہ ہوتا جہاں میں کمزور وقت گزارتا اور کم وقت گزارتا۔

alibis کی تعمیر جس کے ساتھ ناکامی کو دور کرنے کی وضاحت کرنا ایک قومی تفریح ہے۔ عادت اتنی ہی پرانی ہے جتنی نسل انسانی، اور کامیابی کے لیے مہلک ہے! لوگ اپنے پالتو جانوروں سے کیوں چمٹے رہتے ہیں؟ جواب واضح ہے۔ وہ اپنے alibis کا دفاع کرتے ہیں کیونکہ وہ انہیں تخلیق کرتے ہیں! ایک آدمی کی علیبی اس کے اپنے تخیل کا بچہ ہے۔ یہ انسانی فطرت ہے کہ وہ اپنے دماغ کے بچے کا دفاع کرے۔

alibis کی تعمیر ایک گہری عادت ہے. عادات کو توڑنا مشکل ہے، خاص طور پر جب وہ ہمارے کسی کام کا جواز فراہم کرتی ہیں۔ افلاطون کے ذہن میں یہ سچائی تھی جب اس نے کہا تھا، "پہلی اور بہترین فتح نفس پر فتح حاصل کرنا ہے۔ نفس پر فتح پانا ہر چیز میں سب سے زیادہ شرمناک اور گھٹیا ہے۔"

ایک اور فلسفی کے ذہن میں بھی یہی خیال آیا جب اس نے کہا، ’’یہ میرے لیے بڑی حیرت کی بات تھی جب میں نے دریافت کیا کہ جو بدصورتی میں نے دوسروں میں دیکھی ہے، وہ میری اپنی فطرت کا عکس ہے۔‘‘

ایلبرٹ ہبارڈ نے کہا، "یہ ہمیشہ میرے لیے ایک معمہ رہا ہے، لوگ اپنی کمزوریوں کو چھپانے کے لیے جان بوجھ کر خود کو بیوقوف بنانے میں اتنا وقت کیوں صرف کرتے ہیں۔ اگر مختلف طریقے سے استعمال کیا جائے تو یہی وقت کمزوری کو دور کرنے کے لیے کافی ہو گا، پھر کسی الیبیس کی ضرورت نہیں پڑے گی۔"

جدائی میں، میں آپ کو یاد دلاؤں گا کہ "زندگی ایک بساط ہے، اور آپ کے مقابل کھلاڑی TIME ہے۔ اگر آپ آگے بڑھنے سے پہلے ہچکچاتے ہیں، یا فوری طور پر آگے بڑھنے میں کوتاہی کرتے ہیں، تو آپ کے آدمیوں کو TIME کے ذریعے بورڈ سے مٹا دیا جائے گا۔

پہلے آپ کے پاس منطقی عذر ہو سکتا ہے کہ آپ نے جو کچھ بھی پوچھا تھا اس کے ساتھ زندگی کو آنے پر مجبور نہیں کیا تھا، لیکن وہ alibi اب متروک ہے، کیونکہ آپ کے پاس ماسٹر کی ہے جو زندگی کی بے پناہ دولت کے دروازے کھول دیتی ہے۔

ماسٹر کلید غیر محسوس ہے، لیکن یہ طاقتور ہے! یہ آپ کے اپنے ذہن میں دولت کی ایک خاص شکل کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش پیدا کرنے کا اعزاز ہے۔ کلید کے استعمال پر کوئی جرمانہ نہیں ہے، لیکن اگر آپ اسے استعمال نہیں کرتے ہیں تو آپ کو ایک قیمت ادا کرنی ہوگی۔ قیمت FAILURE ہے۔ اگر آپ کلید کو استعمال کرنے کے لیے ڈالتے ہیں تو شاندار تناسب کا انعام ہے۔ یہ اطمینان ہے جو ہر اس شخص کو ملتا ہے جو خود کو فتح کرتے ہیں اور زندگی کو جو کچھ بھی مانگا جاتا ہے ادا کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔

اجر آپ کی کوشش کے قابل ہے. کیا آپ شروعات کریں گے اور قائل ہو جائیں گے؟

"اگر ہمارا تعلق ہے،" امر ایمرسن نے کہا، "ہم ملیں گے۔" آخر میں، کیا میں ان کے خیال کو مستعار لے سکتا ہوں، اور کہوں گا، "اگر ہم رشتہ دار ہیں، تو ان صفحات کے ذریعے، ہماری ملاقات ہوئی ہے۔"

اختتام

“Think & Grow Rich”

Shahbaz Ali

ALQAAB Org.